超值金版
29.00

FBI 教你测谎术 阅人术 情报术

【大全集】

沧海满月◎编著

看穿老板、同事和客户言行里暗藏的玄机

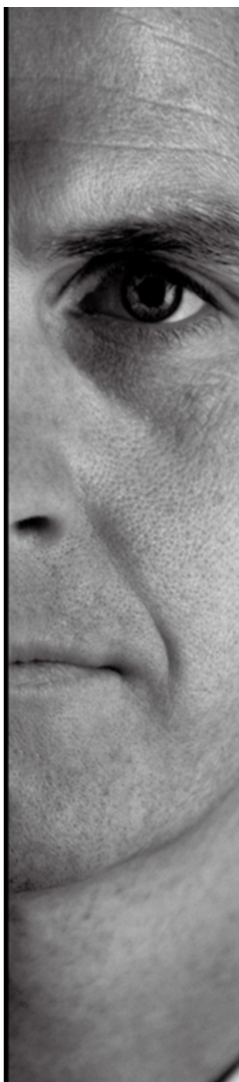
目前世界上很多国家警察机构都模仿FBI使用的一些调查方法和工具，从某种意义上说，FBI的调查方法和工具是个模板。FBI超强的测谎术、阅人术和情报术，能帮助你在第一时间识破谎言、看透对方、获取想要的信息。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM





FBI教你测谎术 阅人术 情报术

【大全集】

沧海满月◎编著

看穿老板、同事和客户言行里暗藏的玄机

目前世界上很多国家警察机构都模仿FBI使用的一些调查方法和工具，从某种意义上说，FBI的调查方法和工具是个模板。FBI超强的测谎术、阅人术和情报术，能帮助你在第一时间识破谎言、看透对方、获取想要的信息。

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

目录

前言
第一篇 破解谎言的密码——FBI为你解密真实的测谎原理
第1章 你为什么要撒谎？
第2章 你为什么会相信谎言？
第3章 没有不能识破的谎言
第4章 你的气质类型会出卖你
第5章 你的情绪认知会出卖你
第十八章《欺骗的征象》中写道：“审讯会对被审讯者造成焦虑、神经紧张和思想负担加重甚至精神崩溃。如果被审讯者想逃避罪责，他将不得不瞒天过海、极力欺骗或设法欺骗审讯人员。这些欺骗的企图总是伴随着受审讯者心灵上负罪的种种症状或现象。这种心灵上的征候或现象一般总有一种或多种生理、情绪，或精神、心理上的症状和迹象，或者是这一切现象的混合。”美国学者戴维斯对测谎原理进一步提出了“恐惧后果说”的假说。他认为，当一个被试的谎言被戳穿、面临坐牢、财产损失时，由于担心发生这种事，其情绪就会激活交感神经系统，使心理测试仪上的记录发生变化。这就是说，对谎言被测出的担心、恐惧和紧张情绪是导致生理反应的根本原因。这个假说是在测慌领域一直占统治地位的理论。
第6章 你的生理现象会出卖你
第7章 识谎要懂心理学
第8章 测谎要遵循的原则
第二篇 谎言何以穿帮——FBI教你迅速掌控人心的超级识谎术
第9章 观察说谎者的情绪破绽
第10章 观察说谎者的肢体动作
第11章 留意说谎者的说话方式
第12章 留意与说谎者的行为互动
第13章 留意说谎者短期内的行为突变
第14章 破译谎言需要理性的分析
第15章 破译谎言需要循循善诱
第16章 破译谎言需要对说谎者施加心理压力
第17章 破译谎言需要抓住说谎者的生理反应
第三篇 动点真格的——FBI专业测谎术的应用及效果
第18章 测谎宝贝：测谎仪
第19章 测谎佼佼者：贝克斯特测谎系统

第20章 准绳测试法：引导说谎者说出真相
第21章 紧张峰测试法：他是不是罪犯？
第22章 隐蔽信息测试法：不管你隐藏的有多秘密
第23章 信息法测谎术：不放过一丝蛛丝马迹
第24章 心理法测谎术：探查测量人的心理痕迹
第25章 测谎要注意三大问题
第26章 攻心为上，屡试不爽
第27章 审讯技巧（一）：做好充分准备
第28章 审讯技巧（二）：确定反应，施加压力
第29章 审讯技巧（三）：提取信息，辨别真伪
第四篇 阅人的六项修炼——FBI教你解读身体语言密码
第30章 以“貌”取人：从上外貌窥测他人
第31章 看他的穿着：从穿着上窥测他人
第32章 言谈举止：破解心灵的黄金密码
第33章 行为习惯：暴露内心秘密的绝佳证据
第34章 兴趣使然：从兴趣爱好看穿一个人
第35章 男女有别：撕去伪装的面纱看本质
第五篇 情报的威力——FBI教你获得有效情报的方式与方法
第36章 一个出色的情报人员是怎样炼成的
第37章 色诱：获得情报的有效手段
第38章 手段：获取情报花样百出
第39章 高科技：神出鬼没获情报
第40章 军事情报：可以操控军事的进程与胜败
第41章 政治情报：可以左右政治大局的变动
第42章 经济情报：可以颠覆经济领域的本来秩序
第43章 情报人员：黑暗里的舞者，历史舞台的幕后主角

前言

本书仅供个人学习之用，请勿用于商业用途。如对本书有兴趣，请购买正版书籍。任何对本书籍的修改、加工、传播自负法律后果。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 获得上百个书单 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网址：http://www.ireadweek.com 如于某种原因，经常换网址 如果打不开，可以qq联系我

FBI是美国联邦调查局的英文缩写，是美国司法部的主要调查机构，和中央情报局双雄并列。目前世界上很多国家警察机构都模仿FBI使用的一些调查方法和工具，从某种意义上可以说，FBI的调查方法和工具是个模板。FBI超强的测谎术、阅人术和情报术，能帮助你在第一时间识破谎言、看透对方，获取情报。

（一）FBI教你测谎术

如果有人说：“我从生下来就没有说过谎。”那么，他一定是在撒一个弥天大谎。人总是在不经意间撒谎，无论你是否意识到，在生活中、工作中，甚至在恋爱中，你肯定有意或无意的说过谎言，也听过谎言。当然有善意的、也有恶意的。

FBI指出，形体语言是下意识的，也是最真实的。通过测谎仪等设备测谎可能在我们日常生活中无法适用，但我们可以向FBI学习观察撒谎者说谎时的表情、动作的变化特征来分辨他们是否撒谎，从而在第一时间识破对方的谎言。

（二）FBI教你阅人术

在如今的社会中，很多时候人们选择掩藏自己的真实想

法，展现给别人另外一副形象。如何了解他内心的真实想法，怎样才能尽早认清一个人？是秉持着“路遥知马力，日久见人心”的信念？还是不管不顾，以真心待彼心？

心理学家研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，只有11%的信息是通过听觉获得的，83%通过视觉获得；而精妙地表达一个信息应该是由7%的语言、

38%的声音加之55%的表情和动作。这样一来，对方性格如何？内心深处有怎样的欲望和渴求？在日常生活看似不经意的行为、语言后面，究竟隐藏着怎样的心理？

这些问题的答案可以通过身体语言信号来解读。本书中FBI将教你如何洞悉人心，了解身体密码，使你能够得心应手地通过察言、观色去认识一个人，最终不仅能让你在工作和生活中如鱼得水，更将引导你走向终极的幸福！

（三）FBI教你情报术

情报对于战争来说，无疑是最能改变战局的利器。无论是在刀光剑影的古代战场、还是在高科技充斥的现代战场、乃至没有硝烟的战场，情报都占据着十分重要的地位。可以说，得情报者得天下。本书中FBI将教你获取有效情报的方式与方法，让你在第一时间从对方身上获取想要的情报。

（四）关于本书

本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等身体语言隐藏的玄机，达到洞察他人内心、破除他人谎言、从他人身上获取情报的目的。阅读本书，既可防止无端上当受骗，也可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人内心；不仅事业上会助你一臂之力，商海中会助你一路顺风，日常生活、工作中也会让你受益无穷。

第一篇　破解谎言的密码——FBI为你解密真实的测谎原理

第1章　你为什么要撒谎？

从古至今，谎言一直是人类生活中常见的一种社会现象。可以说，只要人类存在，谎言就会存在。我们身陷谎言的世界中，即使我们不想成为精于编造谎言的撒谎者，但也不会愿意成为谎言陷阱下的猎物。本章中，FBI为你揭开谎言的本来面目。

第一节　什么是谎言

谎言，又可以称之为撒谎的语言。它的形式多种多样，其本质就是欺骗。根据《新韦氏大学生词典（第七版）》（1971）中这样定义“说谎”：说话者出于欺骗的企图把自己的了解或者相信的某事硬说成不真实，或者制造某种虚假或误导的印象。根据这一定义我们可以得知谎言有两个基本特质，一是谎言的内容，即撒谎者自己相信的某事根本不是那么回事；二是撒谎动机，即企图欺骗。

虽然关于说谎的定义让人一目了然，但实际情况中往往有更加复杂的情况。比如说，讲真话和有意识地撒谎可能会同时存在，秘书小王向上司解释她之所以迟到20分钟是因为路上发生了一起交通事故。但从某一角度分析，小王说的是真话，但是只是部分真话，因为交通事故只耽误了她一两分钟的时间。通过一部分真话，小王达到了欺骗的目的。

此外，还有一种情况：一个人有可能是在说真话，但实际上是在撒谎！如果有人误认为某件事是真实的，但是出于欺骗的目的故意向反方向说出，此时他说的确实实话，但是根据说

谎的定义，即使他嘴里说的是真话，但是他有欺骗的企图，那么他的行为也与说谎的定义完全相符。

谎言作为一种文化的表现形式，也有着自己的分类。

1.最容易被人识破的谎言——防卫性谎言

防卫性谎言本意在保护自己和他人。说这种谎话可能是为了躲避他人的惩罚或攻击，或者是为了保护自尊。例如：

“这里除了我们家里人之外，没有其他任何人。”（抗日战争期间，一家藏匿了八路军的农夫对日本侵略者这样说。）

“我不知道是怎么回事，总之电脑突然死机了。”（女秘书不小心删掉电脑硬盘上的重要文件之后，对经理这样说。）

防卫性谎言属于最容易被人识破的谎言。通过说谎来保护自己或者他人是一种历史悠久的防卫行为。

2.自毁为动机的谎言——病态谎言

病态谎言也称强迫性谎言，是一种以自毁为动机的谎言，是一种很少甚至不会给撒谎者带来好处的情况下说出来的谎言，也是说谎心理学研究者特别感兴趣的一种谎言。事实上，有时候即使说真话的结果更好，但这种谎言一样也会说出来。

病态谎言并不全由情况因素决定，似乎是强迫性或者荒诞的。总体而言，当谎言对撒谎者本身正常发展或生活质量产生破坏时，它们就被定为病态谎言。

在病态谎言谎言中，幻想性谎语癖是其中一种形式，撒谎者讲述涉及自己现在和过去生活经历的故事。讲述之初，故事还能让人觉得可信，但随着时间的推移，言语中的自相矛盾之处无一例外地将故事中的幻想成分暴露出来。这种谎言辨别其中的真假通常很难，因为事实和幻想可能会被巧妙地交织在一起。撒谎者所讲的故事就跟真的一样，而且讲述者的情绪反应也会与故事的内容完全一致，因此足以支持故事表面的真实性。

幻想性谎语癖患者心里十分清楚自己杜撰的事情是根本不

存在的，因此总能显示他们的故事完全不同于精神病患者的妄想产品。如果尝试辨别这些撒谎者话中哪些是实情，那与试图去抓一条游动的鱼没有什么区别。

3.社交客套话——无恶意谎言

无恶意谎言作为社交性谎言的一种，起到了润滑人际关系的作用。无恶意谎言经常 无意识的自然流露的方式表达出来。例如：

“不好意思，星期日晚上我不能跟你一起去看演唱会。我另有约会了。”（事实上，这位女士根本不愿意与这个发出邀请的人一起干任何事，而所谓“另有约会”仅仅是她要在家陪她的宠物狗。）

“今天的晚会让我度过了一个愉快的夜晚。十分感谢你的邀请。”（然而事实上接受邀请完全出于业务需要，并且晚会是在令人乏味。）

一般而言，无恶意谎言没有欺骗的意图，主要是为了尊重他人的敏感和自尊。但是又很多人却不这么认为，他们认为任何谎言都应该受到道德的谴责，人们应该尽可能把自己的话说得与实情相符合，即使有时不得已只讲部分真话也是好的。例如，参加例子中宴会的人应该这样说：“您能邀请我参加你的晚会，我非常感谢。”

4.不道德行为——恶意谎言

恶意谎言意在通过欺骗使自己获得利益，因此被大多数人视为不道德行为。例如：

“昨晚，我们的商船在东京湾遭到北越海军的攻击。”（这是当年美国总统为了让国会批准轰炸河内而说的话。然而事实上，迄今为止没有发现任何证据可以证明美国商船在当时遭到了攻击。）

“我每分钟能打80个单词。”（求职者面对招聘方这样说，实际上，应聘者每分钟只能打60个单词，并且错误颇多。）

“那家伙十分抠门，简直是铁公鸡一只！连请我吃顿饭都舍不得！”（因为小伙子没有第二次约会自己而恼怒的姑娘这样对朋友说。）

5.满足听者需要的谎言——利他谎言

利他谎言也称暗示性谎言，这种本身没有恶意，试图通过讲部分真话诱导听者，被期望给听者带来利益，为减轻他人痛苦或者增强自尊而撒谎。例如：

“你非常漂亮，非常聪明，长大后会有很多人争着娶你为妻。”（母亲对长相平平、智力低下的女儿这样说。）

“王女士，您完全不用担心，我们会用化疗来对付这种癌细胞。”（这是一位医生对一位癌细胞已经扩散的患者所说的。）

根据谎言的恶意程度、说谎的目的等谎言还有多种划分方法，这里就不一一例举了。但对谎言的划分必须慎之又慎，如若不然容易产生道德暗示。

第一节　为了辩解而选择说谎

“不！这不是我干的。”

“就因为他，我才会犯这个错误。”

“我本来是想让你得到更多好处。”

“你别听他瞎说，我没说过那样的话。”

这些话是不是听起来很熟悉，谎言常常伴随辩解而来。观察日常生活中常见的谎言，我们会发现像这类为辩解而撒谎的事情是非常多的。当我们不想上学的时候常常谎称自己生病了；还有的人把自己因为睡过了头而导致的上班迟到，辩解为是因为车晚点了或车半路坏了；本来今天计划要完成这项工作的，可是有个很熟悉的顾客打来电话，闲谈了很长时间，结果把该做的工作就给耽误了。领导询问的时候，常会这样辩解：“其实不单单是我一个人犯了这样的过错，公司的其他人也都会犯同样的错误。”

当然，不论是谁都会犯错误，这是人生中难以避免的事

情。有时所犯错误引发的严重事态是自己事先都无法预料到的。有人犯了错能很快承认，有人则是极力否认，甚至把责任推到其他人身上。

那些善于解释辩解的人，在工作犯错时、上班迟到时、业绩落后时，常常会针对种种特定的场合编造相应的谎言来混淆视听，从而期望将损失降到最低限度，并且尽量保持自己的自尊心。

为自我辩解而说谎的人随处可见，但总体上可以分为以下三类：

1.错误正当化型的辩解

有人犯了错承认事情是自己干的，但却极力主张这种行为是正当的，自己不应该承担不良后果。

当说“这完全是为了您的利益考虑”的话时，虽然也承认自己要承担一部分责任，但却隐含主要的错误在你的身上。

最为典型的事例当属布什拿越战为伊拉克战的争辩。布什是这样说：“那时（越战）与现在一样。人们争论说，真正的问题是美国（在那里的）的存在，只要我们撤出，屠杀就结束了。”接着，他就以美军从越南撤退为例，指出美军的撤离只会带来更大的灾难性后果，会让数以百万计的难民付出惨痛的代价。

布什真是用心良苦，他是想为坚持伊拉克战争作出辩解，为不肯早些撤军寻找借口，试图让反战越来越强烈的美国选民们耐下心来。

2.拒不承认型的辩解

这种人拒不承认自己的所作所为以及所应当承担的责任。最典型的就是一些犯重罪的人，比如杀人、抢劫、强奸等，在没有掌握确凿的作案证据之前，在司法机关的审讯中，他们会绝对不承认。因为他们心里清楚，自己的罪行会带来什么样的结果，所以编出各种各样的谎言为自己辩解。只有在铁证面

前，他们才会俯首认罪。他们的典型言行就是："那不是我干的！"

3.极力解释型的辩解

这种人也承认自己的责任，但却认为这种行为给对方造成了伤害不是自己有意的。

他们在约会迟到从而迫使别人等待后如是说："实在不好意思，车晚点了。"

酒醉时对异性实施了性骚扰行为，酒醒时说："我当时烂醉如泥，所后来发生的事情全都记不得了。"

FBI认为，一个人如果极力的辩解的话，不是他被冤枉了，就是他想推卸责任，保护自己。在他的辩解词中，会加入很多真真假假的说辞来混淆视听。

第二节　为了自我保护而选择说谎

人人都有尽可能收集对自己有利的信息，而规避那些对自己有害的信息的心理倾向。甚至为此而撒谎，把自己保护起来。FBI特意举了以下的这个例子，来说明这个问题。

维尼今年才四岁，正上幼儿园，有一天维尼的妈妈正在上班，忽然接到了幼儿园老师的电话，说她的儿子突然肚子疼，疼得满地打滚，让她赶快来。维尼妈妈急忙赶到到幼儿园，她看到满头是汗的维尼十分心疼，就匆忙打车去医院。可是半路上，维尼小强却说肚子不疼了，觉得饿了，想吃冰激凌。于是维尼的妈妈就带着维尼去吃冰激凌，她看着儿子开心大吃的样子，得意的神情，怎么看都觉得这个小家伙是在装病呢。

在生活中，孩子们为了避免父母对自己的训斥、老师对自己的批评，都会想出各种理由推卸自己的责任，或掩盖自己的错误，因此就撒谎了。当他们在一次撒谎中避免了惩罚或打骂，甚至得到甜头后，就会情不自禁的撒第二次谎，他们认为能骗过父母和老师是一种成功。

谎言可能伴随人的一生，成年后，人们走进职场，无论身

为老板还是身为员工，在恰当的时候，恰当的场合都会或多或少的说谎。他们说谎的目的，常常是从自身利益出发，处于对自我的保护。

人们常常为了逃避某些意外造成的或可能造成的责任，编造谎言、歪曲事实，以谎言掩盖错误来自我保护。

FBI专家声称，说谎是一种社会生存机制，就像动物的壳，保护着人们远离伤害。生活中，用谎言保护自己的人不在少数，这些人都有点社会恐惧的倾向，要么害怕自己被时代淘汰，要么害怕自己受到别人的报复。

另外，伦敦大学学院心理学系教授霍恩斯曾这样说过："用简单的托辞打断对方的进一步询问，可以保护自我隐私和真实想法，不至于陷入某种是非中去；另一方面，也是因为人们彼此冷漠的人际关系，让人心生防备，是出于自我保护的需要。"

第三节　为了保护自尊心而选择说谎

自尊始于知耻，有了羞耻心，人才能节制自己的行为，但是有些人却自尊的过了头，为了维护那可怜的自尊，不惜谎话连篇。

森林中有一只狐狸，它已经有好些天没有吃到东西了。这时，它忽然发现有个葡萄架子上长满了看起来相当诱人的葡萄，于是，马上跳起来去够，但是无论如何都够不到。最后狐狸说："这些葡萄肯定还没有熟透，酸得没法吃！"于是酸溜溜地走了。

葡萄真的是酸的吗？其实它是想饱餐美味的葡萄，因为够不到。但它又不想承认自己的无能，因此，就一口咬定"葡萄是酸的"。

这是伊索寓言里一个很著名的故事，生活中，那些为了维护可怜的自尊，得不到或达不到某种结果而自我安慰的人也常常有这样的心理——吃不到葡萄就说葡萄酸。

面试的时候，很多人会被问及："您能自我评价一下自己

吗？”，他们肯定会在谈及自己长处的同时对自己的短处也有所涉及。然而，人们都具有文过饰非的倾向。比如，将自己说成是：为人正直，工作认真，团结友爱，有很好的逻辑思维能力和判断能力等等。

但是，在实际工作中，如果当众出丑，做了很糟糕事情的时候，就会陷入不安的状态。为了规避这种不安和紧张，就会千方百计地设法撒谎解脱，维护原本树立起来的自尊。

我们也可以发现，当老板交代的任务没有很好的完成的时候，每个人的反应是不一样的。其中有些人会说些“可能是自己的业务能力还不够吧！”，会后悔地认为“如果以前好好熟悉业务该多好啊！”而在面对同样遭遇的人里面，还有人认为：“像这样的任务，我做不好，别人也不一定做好。”通常认为任何事情都是对方的过错，那么自己的自尊心就会被伤害的轻一些。

人们在使得事情朝着有利于自己的方向变化并找到合适的理由加以分辩的时候，就在启动一种保护自尊的防卫机制。这种心理现象在职场中比比皆是。

某先生面试失败后说：“那家公司看起来就不怎么样，即使录取我，我也不会去！”

被精英培训课程淘汰出来的职员谎称：“从那里培训出来的人将来要担负很重的责任，工作压力又大，没什么意思。”

再如，自己平时对前台的漂亮女职员垂涎三尺，表白后被拒绝的时候，却谎称：“别看长得漂亮，其实没有什么值得心仪的，整天冷冰冰，不懂温柔的人。”

有些人没能被最心仪的大企业相中而只能进入一家不起眼儿的企业工作，他们就谎称：“在这家企业里工作，自己很被看重，而且还有很多先前心仪的大企业里所没有的好机会。”

如此种种都是合理化自尊防卫机制在作祟。如果一旦承认是自己的能力不足，会有损自尊心从而失去自信。因为有些人很难平心静气地承认残酷的失利现实，于是就索性贬低对方的

作用，而不是进行自我责罚，以此来维护自尊心。

美国马萨诸塞大学心理学家罗伯特•费尔德曼说，“我们发现，一旦人们感到自尊心受到威胁，他们就立刻开始撒谎。”的确，撒谎和人的自尊心密切相关。

当然，不是所有的谎言都会伤害别人，有一些谎言在不伤及他人的情况下很好地保护了自己。对单位同事撒谎的人这样认为：在同一个工作单位里，尤其是在那些在乎的人面前，我们既想让自己看上去很优秀，又想维护自尊心。

一些研究者分析说，有时候撒谎是保护自我隐私、使人免受怨恨的最好方法。当对同事而非陌生人撒谎的时候，我们主要是受自尊心和威胁感的内在动机驱使。

第四节　为了维护自身利益而选择说谎

人有可能为了辩解而撒谎，也有可能为了自我保护或者保护他人而说谎等等，多数说谎者是为了维护自身的利益而说谎。用谎言来和对方争夺利益，和被动的撒谎不同，他们把撒谎当做一种能力来有意识地加以锻炼和研究。为自身利益而撒谎是比较“高层次”的，往往于无形中让对方上当，受骗者还经常感恩戴德，幸福的替人家数钱。更有那种怕承担责任而说谎，或者对别人极具谄媚，为的就是自身的利益。

1.怕承担责任，从而说出谎言

当一个企业组织的规模变大以后，整个管理系统中的复杂性也就会随之增强。人们很难将系统中的责任、是非分得清清楚楚、明明白白。有些人正是钻了这样的空子，常常用谎言打马虎眼，把自己的利益保护起来。

在一些大公司中，危机控制机制往往起效迟缓，导致效益低下。而效率低下的原因之一就是如前所述的那种人人怕承担责任的回避心理。即使是在非常关键的事情上，多数人也只是“各人自扫门前雪”，很少会立刻向上司报告不好的事，并且也不会为了很好地解决问题而和其他部门的员工通力协作。很

多人的心理都是事不关己，高高挂起，事要关己，赶紧想办法进行圆谎，保护好自己的利益不受损失。

例如，发生产品质量事故，导致人员伤亡等严重后果的时候，有关责任人试图隐藏产品质量事实的真相，就会制造相应的谎言；当政界和商界人物的行贿受贿丑闻等等事件发生的时候，有关当局在新闻发布会上的说辞一般都是：“当事人不太小心，没有留意。这是工作不小心导致的失误。”尽量推卸责任，脱开干系。

这就难怪，有些政治家为了追求不正当利益，就将不知道作为借口，并以此明哲保身的做法是很常见的。其实不单单是单个个人，集体组织也常常运用这种说谎的方法来维护自己的利益，并试图逃避相应的罪与罚的惩戒。

当某企业集团的隐秘性工作被曝光的时候，如果相关的负责人被问及与此隐秘事件相关问题的话，我们常常能听到他们用“忘记了，不记得了。”这样的话来为自己开脱。就是到了这些说谎的官僚、政客、大企业领导人的谎话被揭穿了的时候，他们还常常以“当时工作粗心大意，没太留意。我没有经手，当时是我的秘书在处理这件事”这些话来搪塞，好像他们并没有太大过失似的。

虽然说记忆失灵、理解失误以及口误这些现象有时不免会在人们身上发生，但是有些人明明对事实真相了如指掌，却还要在众人面前或者麦克风前说些“记不得了。”之类的搪塞之词。这些就是不折不扣的谎言。这些人试图曲解事实，隐藏自己那些不可告人的“难言之隐”。

2.对人迎合，获得自己的私利

工作中有些下属会竭力表现出对上司的尊敬和忠诚，只要有机会就会从正面或者侧面奉承上司。

其实他们的真正目的是希望借此有利于自己的提升，继而成为上司的心腹。这种现象在公司人事变动等时机出现的时候

便会大行其道。

有人善于将口头表达和内心的真实意图区别开来。为了得到上司的赏识，并对自己建立起良好评价，就一定要搞好同上司搞好关系。他们在倾听上司讲话的时候，虽然心里有老大不快，还可能抱怨“又是老生常谈。”但口头上还要对上司的讲话加以附和：“您说的太对了！”

“王总的理解力真强啊！“您讲的真得很有价值。”诸如此类赞扬认同的话，虽然有些老套，但还是很能讨人欢心的，而且至少不会叫人讨厌。人们受到表扬后自尊心通常就会增强，而且也会对表扬自己的人产生好感和信赖心理。

说些迎合和奉承的话是为了赢得他人的好感，从而得到自己想要的结果，虽然有些结果可能来得比较缓慢。

第五节　为了掩饰一些事情而选择说谎

有人说“解释就是掩饰，掩饰就是事实”。正因为有人害怕事实真相被揭露出来，所以极力的掩饰，用一个谎言来掩盖另一个谎言。

生活是什么？有人感慨是——演戏，生活就像是一部连续剧。男人和女人都是其中的演员。你唱罢来我登场。于是不适应时代的人，活得窝囊而屈；适应时代的人，一直都会活得很滋润而游刃有余。

撒谎的众多原因之中，为掩饰而说谎的不在少数。这跟猎手躲藏在掩体之后，伺机扑杀猎物，目的是一样的。都是为了让对方看不清或者看不见自己的真正面目。

针对人们因为掩饰而撒谎的情况，美国心理学者就进行了如下实验：

他们请被测女性吃汉堡，并告诉她们：“请一直吃到撑得不得了，难以下咽为止。”他们预先设定了两种进食条件：其一，只有女性在场；其二，有男性在场。结果表明在不同的进食条件下，被测者所吃汉堡的数量是不同的。与有男性在场相比，

当只有女性在场的时候，

被测试的女性们所吃掉的汉堡数量要多很多。而且，与在场的男性比较有魅力的场合同在场的男性没有什么魅力的场合相比较而言，在前一种情况下被测试的女性所吃掉汉堡的数量更少。

为什么会出现这样的结果？原因是被测试的女性想在男性面前极力掩饰不淑女形象的心理倾向在作怪。

法国思想家拉罗什富科如是说：“任何场合中的任何人都想给别人留下自认为较为合适的印象，于是人人都伪装自己的面貌和外表，故此社会就是一个被伪装过的东西。”

在私人空间中，同家人在一起的时候、同朋友在一起的时候与同邻居在一起的时候；当着众人面前讲话与仅同三两个人交谈的时候；与同性聊天和有异性在场的时候；谈话的异性对象中有自己怀有好感的人与没有什么特别感觉的人在场的时候。人们谈话所使用的语言和所采取的行动都是有所不同的。

在公司中也是一样，就职的职业人士，对上司同对下属的说话方式和态度完全不一样；在公司内部的时候同在公司外部的时候其行事方式也大相径庭。

在特定的社会状况下，人们都在充当表演者，把别人或者周围的人意想成看客，并且渴望获得看客的好评。例如，去企业应聘的时候，如果应聘者发型整齐，身穿西服并且打着领带，这样的话就很容易给面试官留下好印象。于是人们都倾向于在人前表演，从而赢得别人对自己的好印象。

演技指的是掩饰自己的能力，口头声称对别人印象不错而内心却对对方怀有不良印象，这样做的人大有人在。人人能从自己的行为模式中选择出适合别人口味的行为方式。也就是说，不是没有装有，而是所有的表演都来自自身，只是为了迎合观众的口味来进行选择而已。

第六节　为了满足虚荣心而选择说谎

每个人多多少少都有点爱慕虚荣，为了满足自己的虚荣心，一不留神谎话就溜了出来。

虚荣心过强的人，还会作出更加令人匪夷所思的举动来。

一天晚11时左右，一名30多岁的中年妇女报案，称大约20分钟前，自己的10万巨款被抢。她一边讲述嫌疑人的简单相貌特征，一边不停哭泣，警方据其所述连夜展开调查，可是一直没有进展。一个月后，民警再次询问该妇女，发现其所述嫌疑人特征与上次有不一样之处，遂发现诸多疑点。

随着案件侦查的深入，警方发现这是一件虚假的“大劫案”，侧面调查发现，该女子一贯爱慕虚荣，对外称自己在从事“房地产生意”，老公“开大饭店”，家财相当“丰厚”。在民警巧妙地讯问下，该中年女子被迫供述了详情，

“前段时间一个朋友因家中有人生病想借钱，自己实在没有，这才制造该起虚假劫案”。最后警方以扰乱公共秩序依法对该中年妇女进行刑事拘留。

爱说谎的人时常以谎言吹嘘事实或表达愿望，对自己的不实言语无法自察，或是有不认输、爱攀比的心理倾向。不会区分真实与幻想，需求无法得到满足，喜欢博取别人的注意和羡慕也是导致其说谎的原因之一。

虽然虚荣是人的本性之一，但是为了一己虚荣而做出不光彩的事情，甚至是损人利己的事情，就大错特错了。过分的虚荣就是一种虚伪。

爱慕虚荣只能给人生带上一副色彩斑斓同时却又异常沉重的枷锁，使人生的步伐走得更为艰难和缓慢，正如曹操所言：“慕虚荣而处实祸”。

试想，一个人如果常被这来自几方面的矛盾心理折磨，他的心灵能不痛苦吗？他还会有幸福吗？假的终究是假的。俄国著名的生理学家巴甫洛夫在《给青年的一封信》里曾针对虚荣这样说：“不论这种肥皂泡的色彩是多么让人炫目，它都必然是

要破裂的，于是你们除了后悔外，会一无所获。”

追逐虚荣永远不会给人带来真正的荣誉，贪图一时风光和荣耀的人，不但会本末倒置自己的生活意义，得不偿失，甚至还会落个身败名裂的悲惨下场。有强烈虚荣心的人也只能生活在不幸之中，因为这类人为了在各方面胜过他人，就要以假象昭示于人，以提高自己的价值，得到别人的赞许，他们惯用的手段就是欺瞒、撒谎。

第七节　虚言症：说谎已成为病态习惯

有多少人活在自己的想象里，在想象里满足，在想象里编故事。想得太多，编得太多，最后连自己都误以为那就是真的了。

有的人明明不具备某些东西却偏要装出自己有这些东西的样子。

比如，有人大言不惭地吹嘘自己因颇受女性欢迎而感到困惑，但是实际情况到底怎么样呢，其实这个人不论从体态还是从容貌上都看不到半点受女性欢迎的迹象。如果这种倾向朝着极端化发展的话，就是所谓的“虚言症”。

“虚言症”在弗洛伊德的《梦的解析》一书中被称为“空话病”。患这种病的人在空想世界中描绘自己的愿望时，会在不知不觉中将空想世界同现实世界的东西混为一谈，把过去的话和现在的话混为一谈，在现实社会的舞台上自编自导，上演一幕幕闹剧。

描绘这种现象的一个恰当的例子是：有些没有女朋友的人常常以自己为中心幻想有很多女性主动追求并向自己示爱，然后还自以为是地讲述给别人听，结果常常是混乱之极，很多地方自相矛盾。难怪听者会得出这样的结论：“那个人真是有些神经质。”

有一个患有“虚言症”的人，每天都在他的同事圈子里说谎。其中一个谎言是这样的，“我买奔驰车了。”但是这些同事

没有一个看到过他驾驶奔驰车，于是有人就问他：“有机会让我也坐坐你的奔驰吧！”但他却这样说：“车子嘛，前些日子借给朋友，结果在路上撞坏了。现在正在修理呢。”于是问话人便冷眼相对：“你真的有奔驰吗？”他猛然发怒答道：“难道我的话不值得相信吗？”而后便拂袖而去。

虽然，人人都会说谎，但是大多数人心里却清楚自己在做什么。而患“虚言症”的人在无利可图的情况下也说谎，虽然他们明明能够意识到自己是在说谎，但是却难以抑制这种冲动。

美国康塞斯州住着一位19岁的女性，她将自己与白血病作斗争的日记发布到了互联网上。虽然有很多读者出于同情心而给予回复，但是这位女性最终还是死掉了。结果事后人们发现，其实根本就没有这样一个人，这一切完全是住在同一地区的一位40岁的家庭主妇编造出来的。而所谓的事情都是虚构的。

像这样无病装病，或者将病情夸大，或者干脆自己装成病人的样子在医院里散步、修身养性的人还是的确存在的。

有的人没病装病进而数次接受手术，反复住院。在此期间，他还得往体内注射葡萄糖水，故意将别人的结核菌放入自己的痰中试图混淆医生的视听。究其动机不外乎是想要引起别人的关心。虽然这些人也有可能被认为是对某个医生和医院怀有恶意，但是从中也表现出当事人的心理尚未成熟。

虚言症者即使他们没有恶意，不想欺骗别人，但说谎的结果常常却是使他人深受伤害，心绪不了，惶惶不可终日。

一个谎言越是重复，说谎者就越不在乎谎言的对错，一说再说，说谎者沉浸其中，原来的事实反而视而不见，谎言于是就变成了真相。然而，如果有人适时予以揭穿或提醒，说谎者或许就能回到现实。

第2章　你为什么会相信谎言？

究竟为什么我们会相信谎言呢？每个人都是不完美的，有着这样那样的局限，撒谎者就是抓住了被骗者的人性弱点，把人的心理当做施诈点从而实施一系列的欺骗。

第一节　逻辑与理性的丧失

FBI指出谎言虽然产生于逻辑与理性的丧失，但是是禁不住逻辑的推敲和理性的判断的。只是人们在匆忙中好像忘记了理智的思考。

逻辑学是一门古老而深奥的学问。逻辑学既可以让我们得到新的结论，补充新的信息，也可能使人误入歧途，制造谎言。

在逻辑学中，逻辑推理的一个形式叫做三段论。即由两个判断就必然导出第三个新的判断。

下面就是两千年前的一个经典三段论：所有的人都会死，苏格拉底是人，所以，苏格拉底也会死。

由两个判断，导出的这个新判断显然是非常正确的。此三段论的理论服从于严格的和被几个世纪所考验的规律，脱离了这些规律的遵守，极易落入逻辑错误之中。

对于律师、检察员、侦察员，当然还有职业侦探等来说，善于使用自己敏锐的逻辑分析是必备的职业习惯。经不起逻辑推敲和理性验证的判断，必然是错误的。谎言正是产生于逻辑和理性的丧失。

在巴基斯坦影片《人世间》中，女主人公拉基雅的丈夫恶贯满盈，最后被人枪杀。妻子拉基雅被认定是凶手，而拉基雅确实是开了枪了。老律师曼索尔把这个善良的妇女从绝境中解脱出来。他根据充分的理由证明了拉基雅不是杀死她丈夫的凶手，她是无辜的。指责拉基雅是凶手的人根本就是在说谎，因为这个错误的结论经不起逻辑的分析。

曼索尔是这样证明的：如果拉基雅是凶手，那么她手枪中的五颗子弹必然最少有一发打中了她的丈夫。而现在经过现场

检查，她手枪中的五发子弹都打在对面的墙上，打在墙上，当然没有打中她丈夫。再有，如果拉基雅是杀死她丈夫的凶手，那么，子弹一定是从正面打进她丈夫的身体的，因为拉基雅是面对面地对她丈夫开了枪。但是，经过法医检查，尸体上的子弹是从背后打进去的。

所以，说拉基雅是凶手显然是经不起理性的判断，也经不起逻辑的解读。老律师曼索尔用了两个充分条件假言推理的否定后件式，通过这两次演绎论证，证明了“拉基雅不是凶手”。

第二节　无休无止的欲望

有人曾说“人是欲望的产物，生命是欲望的延续”。人有欲望是必然的，但是这种欲望如果被骗子盯上，那就可怕了。

我们生活在一个到处充满诱惑充满陷阱的社会，金钱的诱惑，美色的诱惑，名利的诱惑，地位的诱惑，情感的诱惑……正是这些欲望让太多的人迷失自己，也正是这些欲望的驱使，甚至让人们抛弃了自己的灵魂。

成功的欺诈必须考虑到被骗者的欲望。这跟钓鱼很相似：鱼儿越饿，善于垂钓的人就握有了主动。制造谎言的人往往能确定对方最想得到是什么，再把自己的欺诈包在这些掩饰之中。

FBI指出正因为人们有愿望，有欲望，才会上当受骗，有些骗子正是抓住了人们的欲望才得以到处行骗。有人贪钱，有人好色。骗子往往利用这两点去诈骗。

1.对金钱过度渴望而上当

钱这东西几乎没有人会拒绝。当某人告诉你：“不是钱，而是原则问题”时，十有八九就是钱的问题。金钱是价值的尺度，交换的媒介，财富的贮藏。但是也要看到金钱的另一面，它令人陶醉、令人疯狂、令人激动、另人迷失方向，上当受骗。俗话说“君子爱财，取之有道。”菲尔丁说：“如果金钱成为你的崇拜物，那么它就会象魔鬼一样折磨你。”

乔治是个养猪户，一天来了个操外地口音的买猪人，看了乔治的猪后，便砍起价来。最后以每千克8.7美元成交。经过秤，猪重127千克，当场结算1104.9美元，在点钱时，乔治眼瞅着买猪人把百元大钞多数了两张，他没声张，等买猪人递过钱，让他数数，他随便一数就装进口袋，以为自己捡了大便宜。

乔治笑咪咪送走了买猪人，掏出钱来再细数时，的确多了200元，但却发现13张百元大钞竟有6张是假币。

有些时候，剥夺人生快乐的与其说是刀兵相见，不如说是物欲圈套。因此，我们要反思，你是否为了钱不顾一切，你是否把钱放在了人生的第一位。如果是这样，金钱的贪婪会使你成为它的奴隶。

2.因好色而走进精心设计的圈套

大多数男人一旦看到漂亮的女人就会暴露出他们的贪念或者占有之心。“窈窕淑女，君子好逑”这无可厚非，但是有的人好色到了极点，甚至包含着一种邪念。

正所谓“英雄难过美人关”，有些骗子可是很好的诠释了这句话。

有多少男人，在商场上叱咤风云。赚得盆满钵也满，但是，只因好色。落得个悲惨可笑的下场。

身价千万的王老板，事业一帆风顺。但是唯一的缺点是好色，最终也是在这上面吃了亏。

王老板去外地谈生意，对方非常热情的把他接到了宾馆，在非常豪华的饭店吃了大餐，陪酒的几位美女让王老板大饱眼福。晚上对方安排的节目也非常“精彩”，先是在夜总会观看艳舞表演，后是到包厢K歌，期间当然少不了叫美丽的“小姐”坐陪。

在王老板醉醺醺之际，对方拿出了早已拟好的合同，王老板匆匆看了一眼便签了合同。第二天醒来，一看合同猜知上

当，里面有许多恶意条款。但是，黑纸白字再争辩也没用，谁让自己好色呢。

人都是有弱点的，欲望越多的人弱点也就越多，陷入圈套的可能性也就越大。

对名利和地位的贪欲，使一些人为了扫除自己前进脚步的障碍而不择手段的去做一些事情，道德对于这些人来说根本就是无稽之谈。

正是人们有这些欲望才令骗子有机可称。你的欲望被他利用，利用你的弱点才能达到他的目的。

第三节　沉迷于爱情中的嫉妒

FBI指出沉迷于爱情的人往往分不清方向，因爱情而产生的嫉妒往往让人丧失理智。谎言在爱情与嫉妒中看到了生长的希望。

处于爱情之中的人们，多处在迷糊之中。如果再往里面加进去些嫉妒的味道，必然是乱作一团。

1.在爱情里迷失方向

陷于爱情的人看待世界，特别是看待自己所爱的那个人，常通过“玫瑰色”眼镜，通过自己的感觉来看待。遗憾的是，这一点往往会被不诚实的人所利用。

不仅女人在爱情中没有方向感，就连男人也常常是乱了阵脚。历史有过上许多像这样的故事。其中最为著名的是描写叶卡捷琳娜二世女皇时代的电影《沙皇的心愿》。

1804年，拿破仑想要给保皇党人一个教训。他选中了年轻的波旁王朝王子当吉安公爵。当时公爵居住在巴登，必须将其由国外偷押回法国，然后处死。

他把任务交给了法国间谍新秀卡尔•舒尔迈斯特，他着手的第一件事就是研究王子的所有习惯和弱点。他发现当吉安公爵爱上了一个住在斯特拉斯堡的年轻女子，经常去探望她。舒尔迈斯特马上把自己的助手派到斯特拉斯堡，抓到这个女人并带

到了边境小城。抓人的理由是违反某项护照制度。然后又以王子情人的名义写给他一封信，这位情人在信中恳求公爵解救她回来。

为爱情丧失了理智的当吉安公爵急忙去到边境小城，他想用钱贿赂那些劫匪，解救自己的情人。但是，他一到那里立即被抓，被送回到法国。六天以后按照军事法庭制造的判决书，年轻的公爵被枪决。

2.嫉妒之火伤人伤己

嫉妒是人性的弱点之一，别人天生的身材、容貌和逐日显出来的聪明才智，可以成为嫉妒的对象；其他如荣誉、地位、成就、财产、威望等有关社会评价的各种因素，也都容易成为他们嫉妒的对象。

一般来说，忌妒所唤起的情感之强烈并不亚于爱情。有时，被忌妒支配所掀起的内心情感是如此强烈，很难以理性理由来触动他的理智。也有人善于驾驭这种苦与乐的疯狂形式，而从中获得自己的利益。

D先生出身高贵，家道富有。他看中了同事M女士。但是M有丈夫，并且一心一意爱她的丈夫。

D先生听说M很爱她的丈夫，哪个男人都不在M心上，她就只关心自己的丈夫，而且醋劲儿很大。他倒顿时有了一个主意，觉得正好利用她这弱点来达到自己的目的。

公司组织员工一起去海滨玩儿。D先生抽空隐约向M说起她的丈夫也许在外面另有所欢的事。这话果然挑起了M的妒意，恨不得马上要把他这句话盘问个明白。D先生还透漏M的丈夫明天晚上会在某宾馆502房间约会。并建议M

“我要是你为了求证是不是真的，明天就去他约会的地点，让他原形毕露，给他点教训。”

M听完了他的话，根本没有理智去好好思考一下事情的原委了，也不考虑到这里面是否别有用意，只凭着一股妒劲，立

刻相信了他的话。

第二天早晨，D先生赶到宾馆，买通了那里的老板和服务员。老板把502房间布置一番，用特别的窗帘让室内密不透风，灯光昏暗暧昧。

第二天下午，M来到宾馆，老板把她领到D先生已经等着她的那间暗室。一见M进来，D先生就把她紧抱在怀中。M为了彻底揭穿他，就配合他，并不说话。

上完床后，M觉得该是发作的时候了，顿时怒火直冒地说："你以为你眼前是跟谁睡在一起？我是M，没有良心的骗子。平日在家里的时候，却只见你软弱疲乏，一点劲儿都没有。"

D先生说道："我亲爱的宝贝呀，别生气，是我。"

M听见他这么说，又听得是他的口音，愣住了，他想反抗，但是又不想把事情闹大，被丈夫知道的话，丈夫肯定不会原谅自己。M很痛苦，也很迷茫，这个时候她才醒悟都是嫉妒惹的祸。

D先生典型的利用女人的嫉妒心进行欺诈的行为，生活中利用人们的嫉妒进行欺诈的绝对不仅仅在情感领域。

因嫉妒而营造着谎言，因谎言而加深着嫉妒。强烈的嫉妒心是一种特殊的心理疾病或精神缺陷，当嫉妒和谎言结合在一起，形成的化学反应往往是难于想象。嫉妒为谎言插上翅膀，谎言为嫉妒提供伪证，顷刻间万耳被欺、天下蒙尘。因此，嫉妒和谎言的结果就是伤人伤己。

第四节　因为愚蠢，所以受骗

FBI指出世界上再也没有比实实在在的无知和认认真真的愚蠢更危险的了。你的愚蠢常常成就了别人的欺诈成果。

愚蠢分几类：天生智障，或者后天缺乏灵性；另有"大智若愚者"，那只是少数，并且可以成为优秀或精英；另外一种就是不辨是非，成为别人愚弄的对象。

说到为愚蠢而受骗的故事，三天三夜也说不完。

广东中山几个女性被人以谈恋爱结婚名义，短短时间内，被骗去购房款10～20万不等，累积起来成功诈骗得手90余万。诈骗者的年龄、相貌、甚至学历都没有什么过人之处，只有小学四年级文化程度。如此愚民，却屡屡得手，被骗者又是何等的愚蠢。

生意场上，有很多人都是因为自己的愚蠢轻信而上当。

保罗做生意缺20万元美金。正为难时，手机上收到一条快速贷款的广告短信，承诺“无担保、无抵押”。保罗立即拨通了对方的电话。开始对方非常警惕，详细询问了保罗借钱的期限、目的，表示只收取1%的利息。保罗一阵惊喜，连忙问是否需要见面签订协议。对方表示不必见面，他们将去某银行查保罗的信用记录，如果没有不良的信用记录，可以将钱一次性汇到他的账号上。保罗一听，感觉对方的要求也在理，就爽快地将自己的相关信息告诉了对方。

第二天，保罗又按照对方要求在银行账户上存入3万美金，以“证明自己的偿还能力”。接着，对方再次以调查信用记录为由，要求保罗开通手机银行，将银行卡与对方的手机号码绑定。保罗仍然没有引起警惕，就这样被一步步拖下水。等莫把手机银行的一切手续都办完后，发现对方的手机关机了。去银行查询时，账号上的3美金仅剩下10美元的零头，原来他设置的银行卡密码就是自己的生日，对方可以轻而易举通过身份证号码套取密码，再用手机银行提走现金。

所以做人不能一味“纯真”，老实受骗的概率明显要大一些，从不说谎者会轻信人言，从不骗人者会轻信人品。上当受骗并不一定是因为人傻，更可能是由于心善。有两种人常常可以免于受害：有过教训者，自己吃过苦头；生性奸诈者，惯于算计别人的人。

一些骗子总能找到人们最薄弱的环节，然后精心设计，让

你不知不觉就走进了他的圈套。当然也有些骗子的骗术并不是很高明，但是你却上了当，这只能说明的你的愚蠢。

要知道，这个社会，形形色色的人都有。就如现流行的一句话——林子大了，什么样的鸟都有。骗子总是利用人们的某一弱点来获得钱财。

但是，请记住一般骗子都是怕见阳光的。所以，为了防止被骗，同时又让那些真正需要帮助的人得到帮助，把不确定是不是骗子的人拖到阳光下，是骗子也就现了原形。

第五节　判断能力下降

人处于恐惧状态的时候，思维判断力都降低，更容易轻信别人，甚至把某些别有用心的人当做救命的稻草。

FBI曾举出中国名著《聊斋志异》上的一篇文章《胭脂》，在这篇文章中记载了利用激起罪犯强烈恐惧而破案的典型故事。

一个二流子青年冒充胭脂姑娘的情郎偷偷来找她，胭脂的父亲抓到了这流氓，在两人厮打中胭脂父亲被杀死了，并跑掉。但胭脂并不知道那天夜里在花园里的人到底是谁，悲痛情急中她说出了那个她心里思念的年轻人。

年轻人判为死刑。但到复核案件时发现了某些疑点，于是重新进行侦察。找到了真凶——二流子，因为没有直接、确凿的证据证实此人与这件凶杀案有关。所以此人一直抵赖，不肯认罪。

县官想到了一个计策：所有的疑犯都被带到一个不见光的城隍庙里，命令他们面墙站立，并告诉他们，神灵会在犯罪人的背上写上有罪记号。过了一会儿，把所有的疑犯带到亮处，查验他们的背上，真正的罪犯后背粘满了黑色。

“你是凶手！”官员厉声喝道。事实上，因为害怕被揭露，内心强烈的恐惧，有罪的那个人自己把背紧紧地贴在墙上，生怕神灵在他的背部写上记号，因此粘上了黑色。

恐吓能成为识破真相的手段，恐吓可以成为欺诈的原因。有时候骗子会针对自己未来"猎物"的具体恐慌和顾虑设计他们的方案。

一些诈骗分子为了对犹豫不定的"猎物"在恐吓意识方面施加影响，可能采取诸如晚上突然断掉他家的照明电源，或者往家里抛蛇或者老鼠，或者发送低频无线电信号此类引起他不明原因的恐惧。媒体曾报道，某开发商

"投蛇逼迁"的恶性事件。在网上被炒的沸沸扬扬。一些开发商为了自己的利益，各种招数都搬了上来。

先是在居民区周围放一些毒蛇，让居民产生恐惧。另外附加一些更为恶劣的手段。比如一家小诊所就多次遭遇剪电线、502胶封堵卷闸门锁。诊所主人还曾遭到不明身份的人棍棒殴，陌生人将两袋大便往就诊台上泼等等。

这些开发商为什么这样做，他们无非是想先利用恐吓的手段把居民吓"傻"了，从而达到自己的目的。

绑架犯常常就是利用人们的恐惧心理进行犯罪诈骗的。对此，有些人会冷静地对待这些把戏，同时小心地看好自己的钱，有的人却选择的是破财免灾，这正是骗子想要的结果。

恐惧心理常常被当做受骗的饵了。利用恐吓手段让人恐惧是很容易使人受骗。我们所能做的就是遇事冷静，消除内心的恐惧。

第六节　乱用联想，自食恶果

FBI指出：联想将人的思维拉长，有了联想我们脑海中的世界就更加的丰富多彩了。然而谎言有时候却在人们的联想中游走起来。

亚里士多德将联想的概念引入到心理学。有时候我们会将相似联想、因果联想、接近联想与对比联想这些概念相混，而骗子利用了这些概念找到他们行骗的欺骗点。

G先生，想买一条金项链，而又一心希望以更低的价格买

入，恰巧珠宝店门口外有一上年纪妇人拿着“金项链”在兜售，G先生走上前，进行讨价还价。

G先生认为自己不是“土老帽”，而且事前还就黄金制品成色的检验进行过咨询，自认为有一定的储备知识了。

他用放大镜仔细地查看商标。商标有，成色也满意。又用硝酸银铅笔在金属表面划了一下，上面没有留下痕迹。G先生满意了——项链是金的——于是付了钱。

回到家后，G先生却发现上当了，他买的这条“金项链”只有一小部分是金的，其他的部分都是冒充货色。这能怪谁呢，只能怪G先生的接近联想起的作用。

顾客开始购买时，有时候吃亏就吃亏在自己下意识的接近联想：“如果我检验过的项链部分是金的，那么其余部分也一定是金的。”可惜，事实并不是这样。有时候，接近联想把我们引入歧途，而因果联想却会让我们自食恶果。

一个美丽的晚上，一男子走进酒吧消遣，很快发现餐桌旁边并排坐着两个姑娘。她们嘴里嚼着口香糖，浓妆艳抹，穿着暴露而性感。于是该男子想入非非，坐在她们的旁边开始动手动脚。

突然，卫生间里冒出来的一位“丈夫”用椅子朝男子狠狠砸来。

最后的结果是该男子不但得为毁坏了的家具付钱，还得支付对方一定的精神赔偿。

该男子上当受骗的原因就是因果联想混淆的结果。因为是酒吧，所以可以消遣。因为付了钱，所以开始放开玩。一切好像理所当然，而骗子正是顺着这一思路，设计了一个局。

第七节　崇高的动机被利用

哲人说：“世上的两样东西最能震撼人的心灵——内心里崇高的道德，头顶上灿烂的星空。”然而崇高的行为不仅仅得到的是人们的敬仰，还有可能是别有用心者的利用。

心理学研究发现，其实，每个人在内心深处都认为自己是个行为高尚的人。其行为也极力表现自己的崇高。只是生活并不总为我们提供表达这些深埋心底的品质的机会。一旦有这样的机会，每个人都会紧紧抓住。然而，糟就糟有些别有用心的人，正是研究透了人们这种心理，悄悄地向他们下手。

一位好心的男士帮一位自称出门后不小心把门撞上了的女士撬开门，事后女士开始热情地表示自己谢意，并且表露自己对男士的好感，面对女士的殷勤，绅士的的内心得到了极大的满足。受助者与施助者之间的距离逐渐缩短到了最小，这时女士出差回来的“丈夫”手里拿着两只好大的皮箱突然撞进家来。男士怕引起误会，主动说明情况，很绅士的走了。

后来男士却被警察传唤。他这才知道，他走后这对“夫妻”赶忙把屋里收拾干净，统统塞满那两只皮箱，接着两人消失得没了踪影。

警察根据门上留下的指纹和目击者的描述，找到的却是这个不动脑子想帮美丽少妇忙的崇高过路人。

助人为乐是一种高尚的行为，但是，我们在决定帮助遇到难处的他人时，要认真体察对方的用心。

骗子不仅会利用人们助人为乐的心理，还会利用人们的同情心、善心等伺机行骗。一些看似十分简单的诈骗手段也会让人上当受骗。是因为骗子在行骗过程中大都先以利益诱惑，若失败便开始扮演“可怜者”的角色，他们抓住受害人热心无戒备的心理，花言巧语展开诈骗攻势，博取受害人的同情心，因此有些受害人出于善心帮忙反而受骗。

第八节　强烈的情感被调动

人是感情的动物，再顺理成章的事情，只要添加进去一些感情因素，再有人搅和起来，就会乱了套。

人世间上演了多少感情戏。在强烈的感情下，人们往往失去了正常的判断力，一切只是跟着感情走。而一些别有用心的

人或内心邪恶的人，正是抓住了这一点，耍手段进行欺诈。

强烈的感情就像一杯用本能和臆想配制的有毒鸡尾酒。只要把这一感觉的胚胎灌输到意识之中，人很快就会丧失理智行为的能力。这时就可以不用花费力气去激起被激怒人去完成自己想要达到的结果。

一些容易被激怒的人，常常成为别人利用的对象。比如，某男外面有相好的了，想跟自己的糟糠之妻离婚，但是妻子又没有什么过错，很难找理由离婚。于是他会想方设法的把对方激怒，等到女人愤怒的说：“我可不跟你过了，离婚！”男人表面上痛苦，内心可能笑开了花。

有时，要欺骗一个人，最简单的方法就是激怒他，让他抓狂。狠狠地激怒他，他就会任人摆布了。

FBI曾举出中国古代的一个寓言故事，故事中就描述了一个不知不觉中就使人去就范的例子——“量地得外室”。

一位老员外想要一个继承人，但由于自己结发之妻年龄太大而无法实现。照当时的习俗，老员外是可以娶妾再生一个孩子的，但是妻子坚决反对，她不愿意家里再有一个年轻女人。老员外的侄子看到叔叔为此而伤心，就想法帮助他。

一天早，少年拿了一把裁衣尺就去丈量自家的地，先从叔父家门口量起，他不停地量呀量，被婶母看到。

“您在那儿干什么？”婶母问。

“我在丈量土地。”侄子一边平静回答，一边继续在量地。

“你怎么会想起来量我们家的地？”婶母又问。

“婶婶，我是在替以后着想的，”侄子自信地解释说。“您和叔父都老了，你们现在没有儿子，而且以后也不会有的。看来，家中的一切只会留给我，我想量好地，准备做以后的打算。”

怒气冲冲的婶母听了侄子的这些话，气得连一句话也说不上来。她急忙跑回家里去，哀求丈夫快点去再娶妾来，免得将

来财产落入侄子之手。

FBI指出激起人们强烈情感进行欺诈，是骗子们常用的手段。一旦把你的情感调动起来，人的理智思维就降低了。

第九节　贪婪让人变得疯狂而不理智

FBI指出人上当受骗也多因自己的贪婪。贪婪的人有着贪婪的心，贪婪是魔鬼，内心的欲望永远也填不满，它会让人变得疯狂不理智。

人之所以被骗，并不是因为他不够聪明，也并不是因为他阅历不丰，多是因为他有一颗“贪婪”的私心。

《塔木德》上说：“你没有破绽，就不会上当；骗人的人身上，也一定有漏洞”

聪明的犹太人，不管是在战争还是在生活中，还是生意场上，都能充分了解对手，找到并利用他的弱点，就能够达到自己的目的。

古时候，有个犹太商人来到一个小镇做买卖。他听说几天之后有特别便宜的商品出售，就留在那里等大削价的日子到来，准备大赚一把。可是，他身边带了不少金币，小镇上又没有银行，走到哪里带到哪里又重又不方便，最重要的是不安全。

于是，他一个人悄悄来到一个僻静之处，四周瞧瞧无人，就在地上挖了一个洞，把钱埋藏起来。可是，等第二天他到埋钱的地方一看，却大吃一惊：钱不见了。

他再三再四地回忆，自己埋钱的时候确实没有人看到自己埋藏金币啊，为什么会不见了呢？他百思不得其解。

事情的严重性告诉他，一定要弄明白是怎么回事。经过仔细的观察，他发现远处有一间房子，房子的墙上有个洞，这个洞正对着他埋钱的地方。他想，会不会是住在这房子里的人，正好从墙洞里看见自己埋钱了，然后挖走了金币呢？

思考一番，这个商人来到屋前，敲开门，见里面只住着一

个男人，客气说讨口水喝，喝完水，问道：“你住在城市里，头脑一定灵活。现在我有一件事要请教，不知行不行？”

那人热情的应道：“请尽管说。”

商人接着问道：“我是外乡人，特地到这里来办货，身上带两个钱包，一个放了500个金币，另一个放了800个金币。我已把小钱包悄悄埋在没人知道的地方。现在的问题是，这个大钱包是埋起来比较安全呢，还是交给能够信任的人保管比较安全？”

这个男人假装思考了一会，回答说：“要是我处在你的位置的话，什么人我都不信任。也许我会把大钱包同小钱包埋在一个地方。”商人听后点点头。

等商人一走，这个贪心不足的男人马上拿出挖来的钱包，又去埋在原来的地方。准备用这些钱再钓一些钱出来。可他抬脚刚走，守候在不远处的商人马上回来，

500个金币一个不少地回到了他手里。

小偷之所以偷窃别人的东西，就是因为有一种贪得之心，而贪得之心自然是可得之物价值越大，心也越大的。所以，尽可以借其贪得之心，让他自己吐出已得之物，也算给他个教训。

切记，为人处世的时候不要贪婪，因为贪婪会给别人造成可乘之机。像长途车上的类似易拉罐中奖、兑换外币、赌博一类；路上丢钱拾钱分钱、无缘无故告知中大奖等；你拿钱我帮你找工作、上学等等。这些骗术多利用人们的贪婪好财之心、耍滑偷懒之意。

其实，不管骗子的伎俩如何高超，如何新颖，如何变化无穷，只要我们心中不贪，我们就永远不会是别人钩上的鱼。面对贪婪的人也不要害怕，只要你肯动脑筋，善于寻找对方的“软肋”，是能够战胜他的。

第十节　走不出思维定式的怪圈

FBI指出有时，成为欺诈对象的并不是因为某些人的品质弱点，而是其思维定势使然。从一个老年人的口袋连到耳朵的那段导线自然会被人联想到它是助听器的一部分。下面来看个脑筋急转弯：

你伸出一根手指问："这是几？"

别人会说："1"

然后伸出两根手指问："这是几？"

别人会说："2"

然后你伸出三个手指，问他："1加1等于几？"

多数人会不假思索的说："3"

思维定势对问题解决既有积极的一面，也有消极的一面，它容易使我们产生思想上的防性，养成一种呆板、机械、千篇一律的解题习惯。

警务专家也提议市民用这样的手法对待入室窃贼：你可以在门口安装一个连有导线的小盒子。当小偷不清楚这玩艺儿是怎么回事时，他会尽量从各方面来打量这家人家的房子，最后得出的判断可能就是，这家人安有专业监控设备。

一个胆小的女孩总是害怕男朋友出差，因为她自己在家的时候总是怕有异性闯进来。于是有人建议，即使男朋友不在家，也和往常一样，晚上在门口摆放一双男性的鞋，这样就可以让坏人误以为，屋子里有男人。

心理学家将这一现象归入"模式化"范畴，即个人对某一形式的反应的稳定素质。这一素质会促使人的活动和行为根据完全固定的形式进行。结果是实际上减少了在行为选择方面的不确定性。

大量日常意识的思维模式中都能发现"定势"这一心理学机制的影子。生活中利用人们的思维定势行骗的例子很多。某报纸曾经刊载过以下报道：

星期一在土城站，5路电车上来一位小伙子。他一副不耐烦

的面孔开始向乘客卖票收钱，但并不撕票给客人，说票用完了。车快到终点时，一位好事的老人终于忍耐不住要“售票员”出示他的证件，小伙子友善地笑一笑，然后下了车。

人们的习惯思维，上车要钱的一定是售票员，即使他不给撕票，人们甚至也不会多想。如果再加上骗子厚颜无耻和不善的面孔。多数人就更不去深究了。

有时候之所以上当受骗，是因为发生在大脑皮层的这一稳定兴奋灶，好像要把别的刺激因素也“拉向”自己。就像盗贼会直觉地利用这点进行作案。

一天早上，夫丈上班去了，过了不几分钟门铃响了，妻子以为一定是丈夫把什么东西落在家里了，于是毫不犹豫地开了门，门口站的却是持枪蒙面歹徒。接下来，事情就是人们常说的过程：金银、钻石、钞票、数码相机，悉数被劫入袋子里，盗贼就无影无踪了。

生活中的确是这样，丈夫出门之后，妻子头脑里的主导内容在这一时段的几分钟内都同他和他的外出相关，而且生活经验也告诉我们，在大多数情况下丈夫会因健忘而返回来。所以丈夫走后几分钟门铃响，她没有经过仔细的思考就认为，一定是丈夫落下什么东西了。而盗贼正是掌握了她的这一心理。

第3章　没有不能识破的谎言

从某种程度上可以说，当今是个谎言大行其道的时代，深陷其中的你可以不去骗人，但是也绝对不想被骗。世界上没有完美的谎言，只是欠缺雪亮的眼睛。

在这里，FBI借你一双慧眼，让你识破谎言，明白生活。

第一节　闲谈话题透露人的内心

FBI指出：闲谈是一种从语言的密码中破译对方的心态比较好的方式。因为闲谈大多是在一种轻松愉快的氛围下进行的，

容易使对方撤除心理上的防线。

一个优秀的谈话者，非常善于将对方引出来的话题分析、整理，进而形成一个对对方的完整判断。

谈话是我们的日常生活中一项不可缺少的重要内容，而任何一件事物都可以成为我们谈论的话题。在谈话中，虽然谈话者不是非常直观地说出自己、透露出自己，但随着谈话的进行，谈话者会在不知不觉、有意无意当中暴露出其性格。在这个过程中，注意谈论内容是什么，谈论者的神态和动作怎样。细心一点，一定会获得一些有益的东西。

常常谈论自己，包括曾有的经历、自我的个性、对外界一些事物的看法、态度和意见等等，一般来说，这样的人性格多比较外向，感情色彩鲜明而且强烈，主观意识较浓厚，爱表现和公开自己，多少有点虚荣。具有自我陶醉的倾向，属于以自我为中心的性格。那些言必谈己的人，事实上最关心的对象就是自己。深信这个世界就是应该以他为中心来运转，这种心理除了是一种自我陶醉，也有任性的性格倾向。此外，不仅谈论自己，而且动不动就把话题集中在自己家人、工作、家庭等周边事物的人，也可以将之归类为以自我为中心的性格。

与此相反，如果一个人不经常谈论自己，包括曾有的经历、自我的性格、对外界一些事物的看法、态度和意见等等，则表明这个人的性格比较内向，感情色彩不鲜明也不强烈，主观意识比较淡薄，不太爱表现和公开自己，比较保守，多少有自卑心理。另外这种人可能有很深的城府。

一个人谈论的内容多倾向于生活中的琐事，表明他是属于安乐型的人，注重享受生活的舒适和安逸。

一个人如果经常谈论国家大事，表明他的视野和目光比较开阔，而不是局限在某一个小圈子里。

而爱发牢骚的人，多有压抑心理，属于否定型性格。牢骚是心理压抑的一种发泄，从发泄的牢骚里，可以发现一个人的

心态和愿望。抱怨薪水太低的人当中，有不少是因为本身不喜欢这项工作，透过抱怨工资低而把不满的情绪表达出来；而会贬低上级主管的人，大都具有希望出人头地却又不易达成的欲望。这类型爱发牢骚成癖的人，除了心理压抑和心存不满之外，还出自一种虚荣心。

喜欢谈论他人私事，对别人的私事或隐私追根究底的人，大多是有强烈支配欲的人。其与人交谈时，话题总是围绕着别人打转，喜欢探听别人的私事。议论他人隐私的人，以女人居多。对于和自己没有多大关系的人，如社会名流、电影明星等，喜欢评头论足，说长道短。这种类型的人除了有支配心理之外，也缺乏知心朋友，心灵空虚、孤独，且不甘寂寞。

一个人如果喜欢畅想将来，则表明他是一个爱幻想的人，这种人有的能将幻想付诸行动，有的却不能。前者注重计划和发展，实实在在地去做，很可能会取得一番成就。但后者只是停留在口头说说而已，最终都会一事无成。

在谈话时，比较注重自然现象，那么这个人的生活一定很有规律，为人处世也非常小心和谨慎。

好提当年勇的人，跟人谈话时，常去吹嘘自己当年如何奋斗的经历，惟恐别人不知道他的光荣历史，而结果，并不像他想象得那样好。

其实，从某个方面来分析他，可以发现他是个对现实不满的人，虽然他没有用怨恨的语言倾诉他的想法，相反却用自我表现的方式表达出来。

事实上，他还不知道这种自我吹嘘的言谈，很难适应时代的变化。可以看出他确实陷入某种欲求不满的环境中，可能他的升职途径遭受阻碍，或者无法适应目前所处的环境。所以他希望忘却现实，喜欢追寻往事来弥补现在的境遇。这是一种倒退的现象，因为眼前的情况是如此的残酷，所以，他仍用梦幻般的表情来谈。从他的话题里，别人会发现他的内心深处正在

潜伏着一股无可救药的欲求和不满的情结。

有的人在和别人谈话时，经常把话题扯得很远，让你摸不着头绪，或者不断地变换话题，让别人觉得莫名其妙。这说明这种人有着极强的支配欲和自我表现意识，在他的意识中，很少把别人放在眼里，而完全摆出我行我素的模样，让别人都去听从他的主张，以他的意见为主导。

话题的内容不断变化固然是个好现象，但谈得离谱，一切都显得毫无头绪的样子，那就会使听众感到索然无味。假如他是个普通人，总谈些没有头绪的话题，或者不断改变话题，东拉西扯，那就表示他的思想不集中，给别人留下支离破碎的印象。这说明他是个缺乏理性思考的人。

还有些冲着别人猛说自己长短的人。一般人绝少把自己的长短毫不隐瞒地表现出来，使得大多人会误以为他是个“诚直之士”大可当做知心朋友，而与之深交。其实，依照心理学上的分析，一般的诚直之士，绝不会动不动就掀出自己的“底牌”，让别人瞧个够。自己的长处、短处，说来是一个人的内涵，把自己的内涵，轻易诸于众人之前，是一般人不屑为之的。

碰到这种人你要知道他的本性是：没有准则，容易见异思迁；对上司、公司的忠诚度大有存疑的必要；气量太小，往往为薄物细故而与人闹翻。

不提出自己的想法，只是附和别人或顺着别人话题的人，大多心性格宽厚并且能体贴别人。

过分使用客套话的人，心里存有戒心。在人际交往中，恰当地使用客套话是必要的。但如果两人的关系原本就相当好，一方却突如其来地说些客套话，则说明其“心中有鬼”或另有图谋。同时，引用过度谦虚的言词，表示此人有强烈的嫉妒心、企图、轻蔑或戒备心等等。

相反的，故意使用粗话的人，其内心其实是想与对方拉近心理距离，或者希望自己占于优势地位。

有的人经常喜欢散布和传播一些所谓的内幕消息，让别人听了以后感到忐忑不安。其实他们这样做的目的是为了引起别人的注意，满足一下他们不甘久居人下的虚荣心。他们并不是心地太坏的人，只要被压抑的虚荣心获得满足之后，天下也就太平了。

与人谈话时，一些见识浅薄、没有心机的人就会很容易地把自己的不满情绪倾诉给人听。对于这种人，只需当做一个普通朋友就行了。

假如和对方相识不久，交往一般，而对方就忙不迭地把心事一股脑儿地倾诉给你听，并且完全是一副苦口婆心的模样，这在表面上看来是很容易令人感动的。然而，转过头来他又向其他人作出了同样的表现，说出了同样的话，这表示他完全没有诚意，绝不是一个可以进行深交的人。

经常谈论各种现象和人际关系的人，可能他自己在这一方面颇有心得。

不愿意对人指手画脚、进行评论的人，偶尔在不得已的时候发表自己的看法，当面与背后的言辞也多会基本保持一致，这说明这个人是非常正直和真诚的。

对他人的评价表面一套，背地一套，当面奉承表扬，背后谩骂、诋毁，表明这个人是极度虚伪的。

有些人不断地指责他人的缺点和过失，目的是通过对比来证明和表现自己。

第二节　说话的速度和语气会透露人的内心

FBI认为：当一个人不满意对方或心怀敌意时，言谈的速度就会放慢；相反地，当心理有鬼或向欺骗他人时，说话的速度大多会不由自主地加快。喜欢用暧昧或不准确的语气、词汇作为结束话题的人，通常害怕承担责任。

说话的速度快慢与一个人的性格绝对有关联，一个慢郎中绝不会说出如连珠炮般的话语来。而同样一句话，有可能因为

语气不同，而使得意思完全走样。所以懂得从一个人谈话的速度和语气去了解对方的个性，无疑是掌握了一把开启对方心理状态的钥匙。

说话速度快的人，大多性子急躁；而那些说话慢条斯理的人，多是慢郎中，不管遇到什么事情，总是不疾不徐，反应比别人慢半拍。另外，通常不满意对方或心怀敌意时，言谈的速度就会放慢；相反地，当心里有鬼或想欺骗他人时，说话的速度大多会不由自主地加快。一个平时沉默寡言的人，突然之间变得能言善辩、喋喋不休，表明其内心有不欲人知的秘密或心虚，想用快言快语作为掩饰。

充满自信的人，谈话时多用肯定语气；缺乏自信或性格软弱者，说话的节奏多半慢条斯理、有气无力。

喜欢低声说话的人，不是缺乏自信，就是女性化的表现。

而那些说起话来没完没了，希望话题无限延长的人，其内心潜藏着惟恐被别人打断和反驳的不安，惟有这种人，才能以盛气凌人的架势一直说个不停。

喜欢用暧昧或不确定的语气、词汇作为结束话题的人，通常害怕承担责任。

经常使用条件句的人，如“这只是我个人的看法”“不能一概而论”“在某种意义上”或“在某种情况下”等等，大多属于神经质和怕得罪人的个性畏缩型。

聆听他人讲话时，眼光始终无法集中，不是东张西望就是玩弄手指头，表示其对谈话者感到厌烦；而频频重复对方的话，表示其对此谈话内容具有高度的耐心与好奇心。

听话时不停地大幅度点头的人，表示他正认真地听对方讲话。而即使频频点头示意，但视线不集中于对方身上的人，表示对对方的话题没有共鸣；点头次数过多，或者胡乱附和的人，多半不了解对方谈话的内容；一面讲话，一面自我附和的人，大都不容许对方反驳，性情极为顽固。这种人往往无法与

听者进行交流，总是一个人唱独角戏，惟我独尊。

第三节　和撒谎者交谈时的观察点

多数人相信，撒谎者暴露自己是因为他们做了什么，而不是因为说了什么，怎么说的。其实情形与此截然相反。谎言的最佳提示，要从人们的言语而不是行动中寻找。英国朴次茅斯大学的阿尔德特？威瑞认为，人们在试着抓出撒谎者时，过多地注意身体语言的行为，不太注意言语。阿尔德特？威瑞指出，这表现在这样一种倾向中：人们高估了通过观察某人的行为来识别谎言的可能，低估通过倾听他说了什么来抓住撒谎者的可能。

交谈有几个特征，给识别谎言提供了线索。有些特征涉及他们说话的内容，有些特征涉及他们说话的方式。

（1）迂回陈述。撒谎者往往拐弯抹角地说话。他们常常离题万里，提供冗长的解释。但是当被提问的时候，他们可能提供简短的回答。

（2）泛泛而论。撒谎者的解释往往是粗枝大叶，很少注意到细节。他们几乎不提时间、地点和人们的感受。比如说，一个撒谎者会告诉你，他要去吃比萨，但是他不会告诉你，他去哪儿吃，或者他要了什么品种的比萨。即使撒谎者提供了细节，他们也几乎不能详细地说明这些细节。所以，如果你要求一个撒谎者作详细说明，他很可能只是重复刚说过的话。一个说真话的人被问到同样的问题时，通常能够提供很多新的信息。

（3）施放烟幕。撒谎者提供的答案往往故意把水搅混淆：它们听起来好像一清二楚，实际一塌糊涂。说到没有意义的言论，比尔？克林顿在保拉？琼斯性骚扰一案中的著名回应就是一例。当被问及克林顿和莫妮卡？莱温斯基是什么关系时，克林顿回答说：“这取决于‘是’是什么意思。”另一个例子是被控制逃税的纽约市前长大卫？丁金斯的辩护词：“我没有犯法，我只

是没能按照法律要求的去做。”

（4）矢口否认。政治谎言往往以矢口否认的形式表现出来。想想比尔？克林顿那著名的矢口否认：“我没有和那位女士——莱温斯基小姐——发生性关系。”当政客否认他要推出新措施（比如税收）时，你通常会把这当成他就要推出新措施的信号。正如奥托？冯？俾斯麦所言：“不要相信政治中任何事情，直到被正式否定。”撒谎者更可能使用否定性的陈述。比如说，在水门事件期间，尼克松总统说：“我不是个骗子。”尼克松总统并没说：“我是个诚实的人。”

（5）斟词酌句。撒谎者很少提及自己。与讲真话的人相比，他们使用诸如“I”（我）、“me”（我）、“mine”（我的）之类词语的频率低得多。撒谎者往往泛化，频繁使用诸如“always”（总是）、“never”（从不）、“nobody”（没人）、“everyone”（人人）等词，借此在精神上使自己远离谎言。

（6）免责声明。撒谎者更有可能使用诸如“你肯定不会相信这个”“我知道这听起来很怪异，但是”“我向你保证”之类的免责声明。类似于这样的免责声明，是专门用来认可别人的疑心的，目的在于减少别人的疑心。

（7）措辞拘谨。当人们在非正式的场合说真话的时候，他们更可能使用省略方式。比如，他们不说“do

not”而说“don’t”。在同样的场合，撒谎的人却可能说“do not”而不是“don’t”。之所以如此，是因为人在撒谎时，变得更紧张也更正式。

（8）时态。撒谎者没有意识到，他有一种倾向，就是加大他们与他们所描述的事件之间的心理距离。正如我们已经看到的那样，他们这样做的一种方式是斟词酌句，另一方式是使用过去时，而不是现在时。

（9）语速。撒谎需要大量的智力工作。因为除了评估自己

谎言的可信程度外，撒谎者还要将真相和谎言分开。这对撒谎者的能力有很高的要求，使得他把说话在速度放慢了。人们之所以在撒谎前要停顿一下，之所以撒谎的语速往往比讲真话的语速慢，原因就在这里。当然，如果谎言被小心翼翼地排演过，情形自然不同。在这种情形下，撒谎的语速与讲真话的语速是没有区别的。

（10）停顿。撒谎者撒谎时多有停顿，某些停顿充满了“嗯、嗯、啊、啊”的语言顿字符。编织自发的谎言时涉及的认知工作也会导致更多的语误、口误和开口错。在“开口错”中，人们刚说出一句话，然后再用另一句话取而代之。

（11）音高。某人声音的高低，通常是他们情绪状态的指标。因为，一旦人们心烦意乱的时候，音高就会增加。情绪与音高紧密相关。当人变得情绪化的时候，音高就会改变。音高的改变是很难掩饰和隐藏的。尽管音高的增加相当稳定，有时候增加很少，但通常有必要在听过某人在其他场合的发言后，再来确定他的音高是否增加了。

虽然如今人们大量谈及某些据说与撒谎相关的行动，但是并不存在能够表明某人撒谎的特定行为。它们可能表明，某人处于冲突的状态，受到强烈情绪的影响，或努力掩盖自己的难堪，但不能由此得出结论说，他们在撒谎。正如保罗？艾克曼所言，欺诈没有标志可言。任何姿势、面部表情或肌肉抽搐，本身都不能证明某人在撒谎。另一个研究撒谎的权威贝拉？德保罗重复了这个观点。贝拉？德保罗指出，行为标志、语言标志与欺诈之间的关系是很成立的。它们可能与欺诈相关，但并不完全相关。

虽然没有绝对可靠的识别谎言的方法，但你还是可以做些事情，以增加识破撒谎者的可能：

（1）要成功地识别一个谎言，你需要把你的标准定得既不高也不低。这样你可以避免得出这样的结论：要么从来没人撒

谎，要么人人始终撒谎。

（2）只要有可能，就要把下列两者加以对比：其一是某人被认为是在撒谎时的行动，其二是他在说真话时的行为。

（3）为了成为一个优秀的谎言识破者，你还应该关注意识控制之外的行为，或者人们容易忽略的行为。

（4）如果有机会，把你的注意力更多地集中在他人说了什么以及如何说上面，而不是他们做了什么。

（5）搞清楚那个谎言可能是自发的还是经过预演的，是低赌注的还是高赌注的，这一点很重要。在赌注很低或那个谎言经过了预演时，完成识别谎言的任务要困难得多。

（6）要想识破一个谎言，你应该始终注意更广泛的行为线索和言论线索。如果你认为依靠单一线索就识破了一个撒谎者，那你是在自欺欺人。

第4章　你的气质类型会出卖你

心理学家将人的气质分为四类，分别是理性者、守护者、工匠和理想者。FBI指出每种类型的人都有共性，这为如何识破不同的人的谎言提供了线索。

第一节　迈尔斯•布里格斯的人格分类

美国心理学家迈尔斯•布里格斯将人格进行了四对类型的分类，分别是外向型和内向型、思维性和情感型类型、直觉性和理性型以及感知型和判断型人格。基于迈尔斯•布里格斯的人格分类，可以更好地理解气质与说谎之间的紧密联系。

1.外向型和内向型人格

这对规则的特征是探究人们从何处获得动力的。

外向的人喜欢从外部世界、从与别人的相处中获得动力。特别外向的人很少独处太长时间，即使是生病的时候，他们也喜欢热闹。外向的人广为人知的特点是：“用嘴巴思考，舌头造

句。”这类人喜欢新鲜事物，善于融入新环境，倾向于冒险。与内向的人比起来，由于他们的身体同外部世界的联系更为紧密，其身体语言也更容易读懂。

内向的人喜欢从个人的独立思维和活动中获得动力，这类人通常根据个人兴趣和习惯自我充电。他们需要私人的空间，倾向于有更多的隐私。极端内向的人经常在孤独的时候喃喃自语，因为他们喜欢在开口之前自己先演练一下。在接触新事物时，他们更愿意独自揣摩或练习。

2.思维型和情感型人格

这对规则是说明人们是如何作出决策的，以及他们对于事实的重视程度。

思维型的人更看重事实，他们凭借缜密的分析作决策。情感型的人通常基于以下因素作决策：感情、价值观、社会习俗、对别人的影响、别人的感受等。对于情感型的人来说，事实也会影响他们所作的决策，但是不起主导作用。

这两种类型的人完全可能作出同样的决策，只是使用的方法不同罢了。举例来说，一对夫妇，一个是思维型的人，一个是情感型的人。虽然他们在买车时可能会选择买同一款车，不过选择的理由却差异很大。思维型的人会作详细的调查研究，最终使他作出决定的理由是价格合适、大小满意、油耗可以接受、外观也差不离。毫无疑问，情感型的人对上述理由也不表示反对，但影响她的主要理由是：父母也有一辆相似的车，因此这会让她觉得很温馨。对于情感型的人来说，如果颜色也是她中意的，而且厂商口碑良好，那就再好不过了。

3.直觉型和理性型人格

这对规则是用来描述人们如何收集信息的。

直觉型的人不愿受规则的约束，他们喜欢凭借“第六感”来寻找别人不容易发现或不容易被数据所证实的问题。具有革新精神，善于创造新事物。对于这类人来说，只要能开发出新东

西，打破规则是再平常不过的事情。尽管直觉型的人非常具有创造力，但在解决当前问题和运行现行技术等方面表现平平。

理性型的人喜欢世界本来的样子，他们搜寻信息的方式就像要亲手创造一件新事物，做事非常系统化、有条理，通常被看做按部就班、有条不紊的人。这类人决策的依据只有事实。直觉型的人会认为他们没有想象力，被世俗束缚太紧。

4.感知型和判断型人格

这对规则是用来衡量人们如何管理个人生活的。

感知型的人就像堆垛机。他们的办公室或卧室通常都乱得一塌糊涂。对于他们来说，计划和期限仅仅起参考作用。这类人生活在充满多种可能性的世界里。一旦作出某个决策，就感觉限制了所有其他的决策，所以感知型的人总是不断在重新思考，不断重新调整。这类人通常都是拖拉的人，倒不是因为他们不负责，而是因为他们总想等到最后，想等到有更好的主意时再作决定。这类人从“保持开放”的生活中获得动力。那些期望自己的配偶完美的人通常是感知型的人。

判断型的人认为生活中所发生的事情都应该有一种正确的方式。“正确”在这里的含义是“结构化”或“有序”。这一类型的人希望他们生活的环境就像所想象的那样整洁、有序。通常他们会把工作放在首位，做事情有计划、有目标、时间观念强，善于总结分析。考虑到这类人的组织能力，他们看起来就像一名文档管理员。

根据迈尔斯•布里格斯的说法，判断型的人经常将要做的事项列表并依此行动，洞察型的人也经常列表，却经常弄丢表格；判断型的人在数周前就会做好自己的计划，而感知型的人直到当天早上才做当天的计划。

第二节　理性者气质与谎言

理性者是直觉和思维这两种人格类型的综合。专家称他们具有“非常优秀的策略分析能力”。用军队的术语来说，这类人

都是当将军的材料。理性者气质的人的特点是：能力佳、自制力强和意志坚定。

理性者不擅长撒谎。理性者气质的人撒谎时显得非常笨拙，甚至还有些不好意思。他们首先会透露一点实情，然后便会在压力下全部招供。黛博拉说："根据我的经验，可以很容易看出他们是否在撒谎。因为他们的身体语言会告诉你他们感到不安，说话也结结巴巴。"由于理性者向来是有能力、效率高的人，所以当你揭穿他在撒谎时，他会感到非常没面子。

理性者不习惯撒谎，因为他们是天生的领导者，他们的大部分时间都是在思考如何使属下更好地工作，或用个人智慧和魅力来说服他人。撒谎不是领袖的行为，那实在有损个人形象。

第三节　守护者气质与谎言

守护者是理性和判断这两种人格类型的综合，他们是实实在在的沟通者，通过外部渠道收集信息，再用已经证实奏效的办法将人们集中起来共同解决问题。

守护者力求维持现状，崇尚努力工作。守护者气质的人是值得尊敬的、和善的和可信赖的。

作为一条原则，守护者从不撒谎。当他们面临要撒谎的情景时，他们却会说："我不能告诉你。"守护者的原则性很强，会尽量回避需要撒谎的情况。这类人很容易读懂。

第四节　工匠气质与谎言

工匠是理性和感知这两种人格类型的综合。这类人非常在乎享乐和行动。他们也是实实在在的沟通者，同样通过外部渠道收集信息，并用他们的感知力来判断可能性。凯尔西的评价是：优雅、胆大、适应能力强。

工匠会告诉你一些差不多的事实，对他们来说这已经够不错了。他们喜欢享乐和体验，他们的职业通常是飞行员、空降护理人员、职业跳伞运动员或演员。他们的逻辑通常是："如果

我告诉你一点事实，那么已经足够了。”我们也可以这样理解：”如果你问我10码内发生了什么情况，那么我会告诉你50码内发生了什么，我告诉了你事实即可。”对于这类撒谎者，你需要不断地挖掘细节。最后，他们也许会告诉你全部真相。但是，他们不会显露出一丝紧张不安的情绪，正是由于这个原因，他们不太可能让你抓到他们隐藏了什么的线索。对于他们来说，撒谎就如同做游戏一样，他们还能从中得到很多乐趣呢。

当你开始关注识破撒谎者的细节时，你会发现人们获取信息的方式、归类信息的方式以及他们所属的人格和气质类型等非常有用。它们能帮助你理解别人是怎样思考的，为什么会这样思考。这样就有助于你消除自己已经形成的偏见，摘掉“过滤镜”，更清楚地看到真相。

第五节　理想者气质与谎言

理想者是直觉和情感这两种人格类型的综合。这种气质的人是可信赖的、慈善的、富有同情心的。这类人非常看重和睦融洽的气氛。

理想者的撒谎能力是一流的。在他们觉得有必要撒谎时，他们就会用他们的天赋把话说得天花乱坠，绘声绘色地向你描述事情的经过，当然这全是编出来的。他们具有很好的以假乱真的能力，并能弱化撒谎时的肢体表征。同时，他们特别善于发现解决方案，乐于助人。通常喜欢致力于工作流程的改进，因而总是能提前勾画出下一步，而且还全是些从来没有过的新鲜玩意儿。他们之所以说谎，全在于他们想维持和睦融洽的关系。

不太成熟的理想者虽然也善于说谎，但多多少少内心会有些矛盾。理想者是能够理解别人的专家，知道该说什么，该如何设计以便让别人按照他们的意愿去做。

不过千万不要误会理想者真心地喜欢撒谎，或者以为他们

有骗人的倾向。事实上，他们对撒谎的道德性还是非常在意的。他们只不过是在撒谎时，比其他类型的人感觉好一点罢了。

第5章　你的情绪认知会出卖你

测谎，是对谎言进行鉴别的活动。FBI经过大量的实践经验得出，一个人撒谎时，他的多种生理指标（如脉搏、血压、呼吸、皮肤电阻等）会发生变化，这种变化用灵敏的仪器可以检测出来。测谎技术就是使用一种有效的仪器，通过提问对受测者有控制地实施刺激，激发被试的生理反应，然后根据仪器采集到的生理指标进行分析比较，再确定被试是否说谎的一种技术。

测谎的基本过程是用言语刺激触发生理反应，根据仪器检测出来的生理反应确定嫌疑人是否说谎，进而判断嫌疑人与事件的关系。

第一节　情绪反应与测谎

目前普遍采用的多道心理、生理测试仪（测谎器）采集到的主要是脉搏、血压、呼吸、皮肤电阻等生理参量的变化。通过已有大量研究可知，这些生理参量的变化是由植物神经系统中的交感神经系统唤醒所导致的。

植物神经系统调节的是内脏和血管系统，包括交感神经系统和副交感神经系统两个主要部分，其主要生理功能是调节心肌、平滑肌和腺体的活动。植物神经系统的自动化程度很高，通常是处在下意识调节的水平。当交感神经系统兴奋时，会影响许多器官的神经元，引起普遍的神经兴奋和广泛的效应，如瞳孔放大、心率增加、血压升高、呼吸比失调、皮肤出汗、口渴等，这些反应为称之为有机体的应急活动作准备。副交感神经系统的作用在于能量的保存，表现为瞳孔缩小、心率减低、

血管舒张、胃肠蠕动、分泌胰岛素以降低血糖、使器官恢复平衡状态，它在通常情况下占统治地位。当外界刺激对有机体发生威胁时，交感神经系统自动唤醒。威胁过去副交感神经重占统治地位，使机体内部恢复平衡。交感神经系统和副交感神经系统的作用相辅相成，对立统一，以保证机体内外环境的平衡。

而交感神经系统受情绪状态的强烈影响，是对威胁作出反应的应急系统。实验表明，兴奋、愤怒、惊异、恐惧、紧张等情绪均能唤醒交感神经系统，引起血压、心率、呼吸、皮肤电阻等生理指标的异常反应。这些生理反应可以被仪器检测出来，作为确定情绪反应的水平。1895年意大利的龙勃•罗梭最早用测量脉搏、血压变化的方法来辨别谎言；1914年贝努西曾使用呼吸记录仪来测量犯罪者的呼吸比率；马斯顿用血压计来测量欺骗者的血压变化；兰笛斯和汉特则采用皮肤电阻测试仪来记录被试者情绪变化时皮肤电阻反射的欧姆数，后来还发展了脑电描记器，记录情绪发生时显示不同部位电位差的变化。应用以上各种仪器综合测量嫌疑人情绪的变化便有了测谎器的发明。1921年拉森研制出血压、脉搏、呼吸三个参量的测谎仪；1931年基勒在拉森仪器基础上加上皮肤电阻，便发明了拉森一基勒测谎仪。这种仪器叫做Polygraph，即多曲线图或多电图记录器。

那么，为什么一个人说谎时会使交感神经系统唤醒并导致生理反应异常呢？美国《刑事审讯》一书的

第十八章《欺骗的征象》中写道：“审讯会对被审讯者造成焦虑、神经紧张和思想负担加重甚至精神崩溃。如果被审讯者想逃避罪责，他将不得不瞒天过

海、极力欺骗或设法欺骗审讯人员。这些欺骗的企图总是伴随着受审讯者心灵上负罪的种种症状或现象。这种心灵上的征候或现象一般总有一种或多种生理、情绪，或精神、心理上的症状和迹象，或者是这一切现象的混合。”美国学者戴维斯对测谎原理进一步提出了“恐惧后果说”的假说。他认为，当一个被试的谎言被戳穿、面临坐牢、财产损失时，由于担心发生这种事，其情绪就会激活交感神经系统，使心理测试仪上的记录发生变化。这就是说，对谎言被测出的担心、恐惧和紧张情绪是导致生理反应的根本原因。这个假说是在测慌领域一直占统治地位的理论。

一种在美国普遍运用的称为CQT（英文ControlQuestionTechnique的缩写，译作控制题测试法或准绳问题测试法）测试法的技术就是根据美国学者戴维斯的“恐惧后果说”假说创立的。由美国芝加哥的理德于1947年发明。在CQT的问题模式中，主要有相关问题或称主题问题、准绳问题、无关问题或称中性问题等三类。相关问题明确涉及案情，是测试中的核心要害问题；准绳问题是指那些一般违法或违反道德准则的、明知被试的回答是谎言或可能是谎言的问题；中性问题是不带刺激性的问题。相关问题和准绳问题都是一些具有刺激

性的问题，这些问题都能激起被试较强的情绪反应，包括恐惧、紧张、担心、矛盾、焦虑等。不同的是，有罪者会在主题问题上激起更强的情绪反应，而无辜者会在准绳问题上反应更大。测谎员通过比较被试在主题问题和准绳问题上的情绪反应水平来判断被试是否撒谎。

由此可知，CQT技术的基础主要就是情绪反应。测谎者如何有效地激发被试的情绪反应并将对主题问题和准绳问题的情绪反心水平明显地分离，是CQT技术实施的关键。

第二节　认知反应与测谎

人的情感情绪是对事物的一种态度和体验。它是在感觉、知觉、记忆、思维等认识过程小产生发展的，是由于周围环境的刺激物对人具有一定的意义而引起的。因此，测谎不仅和情绪有关，更同人的认知心理过程有密切关系。大量实验室模拟罪案测试和数字、扑克牌测试的高度准确性，使“恐惧情绪”理论难以得到解释。随着另一种称作GKT的测试技术的发明和广泛运用，人们开始从认知心理的角度去认识测谎的心理基础。

GKT是英文Guilty Knowledge

Technique的缩写，译作犯罪情景测试法，是1958年美国明尼苏达州医学院教授莱肯提出的。这种测试技术的编题模式十包含多组问题，每组问题中有一个目标问题和四五个陪衬问题。目标问题是正在调查的案件中的某一细节，陪衬问题是与目标问题类似但其内容却与案件无关。

GKT技术主要是测试犯罪嫌疑人大脑中是否留有犯罪人应当留下的有关犯罪行为的记忆痕迹。在GKT题目中，不管何种问题，对被试都会形成一个刺激，激起一定反应。但对于有罪的被试，目标问题和陪衬问题刺激引起的反应是不同的。目标问题的信息是在犯罪活动中留在犯罪人大脑中的印痕，它对犯罪嫌疑人具有特殊的意义，当测谎人员对被试提问刺激时，就会引起他对作案时的所见、所闻、所为、所感的回忆、认知

（再认）等心理活动。这种心理活动引起了旧刺激痕迹的复活，使大脑相应区域的神经细胞处于兴奋状态，成为大脑神经中枢的优势兴奋中心，进而引起某些生理变化。而陪衬问题的信息是在日常生活中留下的，它对犯罪嫌疑人不具有特殊意义，因而在大脑皮层中处于非优势兴奋中心地位。这就使得两类问题对有罪被试刺激引起不同强度的心理反应。这种心理反应强度的差异，就是犯罪心理痕迹和一般心理痕迹之差异的外在表现。对于无罪的被试，其大脑中只有日常生活中留下的一般信息，而没有犯罪情节的记忆痕迹。因而目标问题和陪衬问题的刺激所引起的反应没有特别的差异，其反应的大小是随机的。这样，GKT问题就能够将有罪嫌疑人和无罪嫌疑人区分开来。GKT技术认为，犯罪者和无辜者心理上的重要区别，在于他们对“犯罪情景”的“认知”不同，而主要不在于被试对测试问题是否害怕和恐惧。由此看来，GKT技术的心理基础主要基于认知心理。

从上述比较中可知，在测谎中被试的生理反应并不是单一心理因素造成的，而是多种心理因素综合作用的结果，只是作用有强有弱、影响有主有次罢了。在准绳问题测试法中主要是对谎言被揭露的担心和恐惧情绪作用占主导，但同时也有被试对自己犯罪过程牢固而深刻的感知记忆作基础。在GKT技术中起主要作用的是对犯罪情节的认知心理过程，但也有认知时对作案当时情绪记忆唤起的作用。因此，情绪和认知都是测谎的心理基础，但在CQT和GKT技术中两者所起的作用不同。

第三节　心理定向与测谎

无论是情绪情感过程还是认识、意志过程，都离不开注意的参与。注意是指心理活动对一定事物或活动的指向和集中。由于这种指向和集中，人们能够清晰地意识到周围现实中的少数对象而忽略其他对象，使人能够集中精力认识和应付当前对自己最有意义的事物。注意的对象既可以是外部世界的事物或

活动，也可以是人们自己的行动或观念。注意虽然不是一种独立的心理过程，但却与一切认识、情感情绪、意志过程伴随始终，使这些心理过程顺利进行。

无论是CQT测试中的反应，还是GKT测试中的反应，都和注意有密切关系。

在CQT测试技术中，选择和开发准绳问题是关键。准绳问题用来触发被试的应激反应，作为判断说谎的标准。如果被试在主题问题上的反应大于准绳问题的反应水平，则认为被试说谎；若主题问题反应小于准绳问题反应，则说明被试诚实。这种方法，表面看来是撒小谎和撒大谎的比较或者撒谎与不撒谎的比较，但从心理实质上看，被试对这两类问题反应的差异，是由其对两类问题注意中心的不同而使然。一般说来，人们总是关心、关注那些与自己的生存和发展有利害关系的事物，当前对自己威胁最大的外界刺激，会成为注意的焦点。这是人在长期的活动中形成的定向反射。对有罪的被试来说，他十分清楚他实施或参与了犯罪行为，这一事实一旦暴露，其家庭、事业、前途、命运会尽皆丧失，这是他在测谎中面临的最大威胁。因此，他必然特别关注主题问题，成为他注意的焦点。

而准绳问题所涉及的事情对他而言就是次要的，无足轻重的，尽管他也撒谎，但不会成为他的注意中心。无罪的被试心里也很清楚，正在调查的这宗案件不是自己作的，在这件事上自己是清白的。但准绳问题所涉及的一些问题自己确曾有过或似曾有过，这些事情都是不光彩、不道德的，甚至是违法的，如果被人知道了将有损自己的人格、声誉。加上测谎员在测前谈话中反复询问、强调准绳问题，越发使他感到这些问题重要，使他对准绳问题存在种种担心、疑虑、焦虑等心理，这就导致他注意的焦点会集中在准绳问题上。因此，CQT测试技术的有效，是由于有罪被试和无罪被试在测试中注意的焦点（“心理定向”）不同，导致他们在主题问题和准绳问题上的反应不

同。这是CQT技术中有罪者和无辜者在心理上的重要区别，是CQT技术根本的心理基础。至于被试是说谎话还是说实话，说大谎话还是说小谎话则不是问题的本质。

在GKT测试中，有罪的被试对主题问题和陪衬问题的反应不同，也是因为被试对这两类问题的注意不同所致。主题问题和陪衬问题的信息都存储在被试的大脑中，但由于有罪被试亲自实施并感知了犯罪的全过程，有关犯罪情节在其头脑中留下了深刻的记忆痕迹，因此主题问题的信息对他具有特殊的意义，必然成为他在测试中注意的焦点。陪衬问题对被试没有特殊的意义，在头脑中没有特殊的印痕，不会成为他注意的中心。因此，在一组GKT问题中，知情的被试始终会在主题问题上引起较大的生理反应，而不知情的被试在一组GKT问题中，他的注意力是分散的，其生理反应是随机的，没有特定指向。在测谎实践中我们多次发现，并非被试感知了测试目标问题就一定会有反应。他对目标问题是否起反应，不仅取决于他是否感知过测试目标，还取决于他对测试目标是否引起注意。

由上述分析可知，无论是CQT测试还是GKT测试，引起被试对特定问题生理反应的根本原因是被试对特定问题的“心理定向”，即注意。在CQT测试中，有罪被试的心理定向在主题问题，无罪被试的心理定向在准绳问题；在GKT测试中，有罪被试的心理定向在目标问题，无罪被试则没有心理定向。因此，测谎与其说是测试谎言，不如说是测试心理定向。如果被试对主题问题、目标问题具有明显的心理定向，他就是罪犯；如果他对主题问题和目标问题没有心理定向，那他就是无辜的。正因为如此，在测谎过程中，测谎员需要通过测前谈话对被试进行正确、有效地引导，使有罪被试和无罪被试的心理定向明显地区别出来。这是运用这项技术操作的关键。

第四节　定向反射与测谎

注意的生理基础是定向反射。定向反射是由于新异刺激物

所引起的一种期向性的反射，它是动物机体和环境取得平衡的基本方式。

定向反射的生理机制是大脑皮层的优势兴奋中心。在每一瞬间都有一系列刺激物作用于大脑，使大脑皮层产生大量程度不同的兴奋度。

当有机体受到对它非常重要的刺激物的持续作用时，相应的神经中枢就发生相当稳定、集中的兴奋，形成优势兴奋中心。优势兴奋中心使其他的反射活动都受到抑制，并会把传到其他中枢的神经兴奋都吸引到自己这里来。这时，任何其他刺激都不能引起通常与其相应的其他中枢发生反应，而只加强这个优势兴奋中心的反射作用。所以，优势兴奋中心的形成，使动物和人的心理活动能够在一定时间里集中在某个特定的对象上面而忽视其他对象。这就是注意的机制。皮层中枢的神经兴奋必然会通过神经递质向下传递到皮下中枢及外周神经系统，并唤醒交感神经，产生一系列生理反应。

在测谎时，被试的反应过程就是一个定向反射过程。当测谎员将主题问题、准绳问题、中性问题、目标问题和陪衬问题按一定的顺序向被试发问时，对被试都形成一定的刺激，在其大脑皮层相应区域引起一定程度的兴奋。但不同的问题具有不同的信号意义，对被试的刺激量是不同的，在大脑皮层中形成的兴奋度的强度也不同。对有罪的被试，CQT模式中的主题问题和GKT模式中的目标问题对他具有最大的意义和威胁性，形成的刺激最大，在其大脑皮层中形成优势兴奋中心。根据负诱导规律，这——优势兴奋中心会对中性问题、准绳问题、陪衬问题刺激形成的兴奋发生一定程度的抑制作用，并会把这些问题刺激的兴奋吸引到由主题问题引起的优势兴奋中心上来。这样，就使被试对主题问题和目标问题发生定向反射，在测谎仪的图谱上，就会看到主题问题和准绳问题与目标问题和陪衬问题生理反应指标的明显差异。对无辜的被试，在CQT测试中，

由于测谎者测前的有效引导，使其感到准绳问题对他有更大的意义，因而使他对准绳问题更为关注，形成优势兴奋中心，或者主题问题和准绳问题对他的刺激量相当，没有形成明显的优势兴奋中心。在GKT测试中，目标问题和陪衬问题对他的刺激量均等，也不会在其大脑皮层形成优势兴奋中心。在测谎仪图谱上看到的情况可能是，准绳问题上的生理反应大于或约等于主题问题上的生理反应，目标问题和陪衬问题的生理反应强弱大小具有随机性，无明显差开。因此，定向反射理论很好地、全面地解释了测谎的原理。测谎的实质，就是测试被试的心理定向反射。

第6章　你的生理现象会出卖你

测谎作为一门应用学科，已有数十年的历史。它以人体生理学的指标来反映心理活动的变化，随着当代心理学和生理学的研究进展和测谎技术在FBI等机构的广泛使用，人们对测谎所依赖的相关理论有了深入认识，对测谎技术的认可逐渐提高。

第一节　谎言在皮肤电流反射现象中暴露

总有人说“装着若无其事的表情”或者“什么也不知道的样子”，但实际上没有人能够做到这点。一个人嘴上说了谎言，但身体绝对不说谎。FBI工作人员指出：当一个人突然感到吃惊或作出某种姿态以及感情发生变化时，手掌、脚底板和腋下的汗腺细胞一定是要兴奋的。这是因为脑皮质的前运动领和间脑的丘脑下部发生兴奋，并通过交感神经而到达汗腺细胞的缘故。前运动领和丘脑下部都是自律神经系统的中枢，这两个部分随同各种行动的准备以及感情的激烈变化的同时，使手心和脚心的汗腺兴奋起来。

当一个人因为某件事情突然感到吃惊，与此同时全身肌肉就会相应地发生异常收缩，处于一个采取行动的准备状态。此

时稍加注意，就可发现手心和脚心隐约出现汗珠，感情急剧变化时也同样会冒出冷汗，但是这些眼睛是看不见的，所谓“若无其事的表情”可能就是此时的表现。

面对这样的境遇，利用皮肤电流反射（GSR）现象的方法能够捕捉住心理的微妙变化。这种方法的操作过程是：在手心和手腕上连接上电极，接通三伏特左右的直流电，在电路中接上灵敏的电流计，在用被试者毫无感觉的电流通过线路。接着，让被试者突然听到声音，或使其感到疼痛，或让其进行心算，这时电流计的指数就发生变动。同样，当他人喊出被试者情人的名字，或被试者的脑海中浮现出可耻的体验时，电流计指针也会发生变动。这就是皮肤电流反射现象。

那么，皮肤电流反射现象的原理是什么呢？FBI指出：皮肤通上电流，皮内就会产生电阻。这是基于上述的汗腺细胞抵抗电流而发生了极化作用的结果。然而，外部突然给予刺激，被试本身就会兴奋起来，汗腺细胞也随之兴奋冲破了极化作用，减少了皮肤的电阻。与此同时，线路中的电流一时增加起来，使电流计指数发生变化。

但是，接通电流的方法使用起来麻烦，于是在此基础上出现了不接通电流的方法即电位法，应用这种原理的仪器就是谎言发现器。首先让我们利用皮肤电流反射现象做一个简单的发现撒谎的实验。

在桌子上摆放五张扑克牌，让被试者猜其中的一张，并在纸片上写明这张牌的名称，随后装进封筒，放在桌上。当然，实验者不知道这张牌的名称。实验者将扑克牌名称装进封筒后，让被试者安静地闭上眼睛坐着，不管问什么，而被试者都要回答：“不。”

接着，实验者一边看着电流计的指针，一边向被试问五张扑克牌的名称，“你认为是方块七吗？”

“不是”（指针未动）；“是梅花J吗？”“不是”（指针未

动）；“是黑桃五吗？”“不是”（指针摆动到第三个刻度）。接下来问到红桃K和方块八时，指针均未摆动。

实验结果非常清楚：被试所想的是黑桃五。这是用肉眼是无法看出被试心理状态的变化的，然而，皮肤电流反射现象却明确地显示出他在撒谎。这个实验如果在装备完善的实验室里进行，据说能有98%的猜中率。运用同样的方法，从五种物品中取出其一，能够猜中取出的是哪种物品。更精密的实验也如此，把取出的物品放在身上的某件衣服口袋里，能够猜出装进的位置。或者让——个由数人组成的小组去盗窃金钱，盗来的钱让一人拿着，也能猜出谁在拿着钱。

在日本学者江户川乱步的《心理试验》作品中，日本侦探明智小五郎，为了使杀人嫌疑犯坦白，把与杀人案件相关的现场，或与凶器相关的乃至无关的谈话综合起来让杀人嫌疑犯听和看，其后再观察嫌疑犯的反应。对于杀了人的嫌疑犯来说，在他的脑海必定会残留着被杀者的姓名、杀人的地点、凶器以及强烈的感情活动的记忆。然而，他对别人必定隐瞒其记忆，并强迫自己忘掉它，即使被人问起，也会装作不知道的样子。但是，事实上一旦受审，嫌疑犯的记忆里就会再现出当时杀人的情景。此时，由于感情发生了变化，无论怎样装作若无其事的样子，其结果反倒变得紧张起来。

即使从外表上看不出什么，甚至连犯人嫌疑犯本身也察觉不到变化，而皮肤电流反射现象却将变化的情况如实地告诉给审讯者。

第二节　了解撒谎者性格有高招

在实际审讯中利用皮肤电流反射现象的方法能够探测人的谎言，而利用T?A?T（绘画、检查）则能够从谎言中试图了解说谎人的性格。

给被试者看绘画，让他根据内容编造出这幅画的空想故事。使用T?A?T的方法从故事内容能够具体地知道被试者是有

意的还是无意的，进而了解撒谎人的性格。T?A?T法大体上能够判断出人的性格，但无法详细地掌握人的具体愿望、恐惧、情绪等内容。

T?A?T法的测试过程是这样的：首先把几张绘画组合起来，然后根据被试是少年、少女或者14岁以卜的男性、女性的不同情况，从中选出几张加以使用。这些绘画的选择是根据日常生活中人与人的关系以及感情问题来选择的。比如，依据女伙伴的感情、死的恐惧等问题为主题而选择的。接下来告诉被试者“从现在开始，给他们每个人看一幅画并请以最大的空想创造出那幅画的故事。首先想到现在发生了什么事情，在此之前曾有过什么事情，而且今后会怎样，想到什么说什么就可以了”。随后开始进行实验，只给每个被试者看一幅画，就此让他们随意创造出过去、现在和未来的故事。

在被试者创作的故事中，在日常生活方面，被试者与他人的交往关系，多半是改变了方式再现出来的。而且，很多场合主人公就是被试者的伙伴。被试者的感情和想法被投射到主人公身上，被压抑的愿望和恐惧凭借着登场人物的姿态得以实现。所以凭借对故事的分析，就能深入地考察被试在日常生活中的心理状态。

当然，被试者和主人公的同一态度不总是任何时候都会发生的。被试者需要强烈的创作兴趣和忘我的工作精神才能够实现。而且，被试者的欲求和感情不一定在任何时候都会老老实实地表现出来，外来的知识也有影响，例如，常常如实地借用书本和电影中的故事，或者朋友的话。此外，也常常有被试者有意识地再现出自己的体验，或者是从内心的深处涌现出来的幻想。由此可以得知，被试者在各种场合所投射的程度是有所不同的。另外还有，被试者使用的机械装置也有各种差别。

因此，为了正确地理解故事中所投射的被试者的欲求和感情，首先必须仔细地玩味创作故事时的心理条件，其中对人的

深入研讨和洞察力是不可或缺的，甚至是必不可少的。

第三节　撒谎者是什么心理？

测试者将“海”“花”“女”“血”等单词一个一个地念给被试者听，并让被试者说出此刻脑海中浮现出的任何单词。这样，在回答的方法和语言上就会表现出一定的规则，一旦被试者离开这个规则，将会发现因过度抑制人的本能而形成的人的一种心理变态现象和精神障碍现象，从而达到了联想检查的目的。

瑞士心理学家和精神分析医师、分析心理学的创立者荣格选出了一百个与日常生活的感情问题相关的单词，并在一个人身上进行了实验。读一个刺激语（花）给被试者听，让他尽可能迅速地答出最先在脑海中出现的单词（例如美丽）。通过实验，实验者记录了被试者从听到刺激语到回答反应语为止的时间（反应时间）、反应语以及反应的方法。实验进行顺利时，反应时间大体都是一定的，并易于了解刺激语和反应语的关系。

但是，刺激语如果触及到被试心理的某种不愉快感，这个规则性将被破坏，从而出现各种特征。最显著的表现是：

延长反应时间；

时间异常短促；

呆呆地没有反应。

此外，被试者在回答的内容上也有明显的特征：

鹦鹉学舌似地重复刺激语；

错误地判断刺激语；

口吃或者嘴里嘟囔着不作任何回答；

回答一个以上的单词；

最为厉害的是在身体动作上直接出现了变化，如停止呼吸、笑起来或脸变红。

随着上述特征的出现，便可清楚地知道是触及到被试的心理变态现象。这样，联想检查即可比较容易而迅速地查明人们

心中隐藏的活动，在FBI的审讯中，这是一种常用而又实用的手段。

当然，皮肤电流反射法、T?A?T法和联想检查法都是专业的心理学测谎方法，一般被FBI等机构所使用，并不适用于普通人，读者只需了解即可。

第7章　识谎要懂心理学

测谎就是一种心理测试手段，更确切地应称之为心理测试。人的心理活动并不是无迹可寻的，相反，它有坚实的生理基础。FBI凭借多年审讯经历指出当人说谎时，会产生某种情绪反应，与此同时这些反应可以从生理变化上表现出来。鉴于生理变化受自主神经系统和内分泌系统的支配，不受人的主观控制，因此测量结果比较客观。

第一节　谎言的心理学基础——反动形成

一般来说，由于不安无法决定自己的未来时，人们往往会以否定的形式去试探对方的立场，在心理学上此时所发生的就是反动形成。FBI在审讯时抓住心理上的反动形成，便会掌握更多的信息。那么，反动形成表现如何呢？

如果经常问小孩：“你想吃糕点吗？”本来是想的，但小孩出于某种原因却晃动脑袋说，“不要”。此外，在情人相处问题上也曾发生过类似的情况：对于态度暧昧的男性而感到气愤的女子，如果预感到未来他们之间的不安时，常常会说“不再会面了吧”。然而，这女子说出这种话的实质是意味着想再会面。只是由于态度不明朗的男子情绪而产生的不安和这种状况不能结婚的苦闷感，同女性的欲求形成了鲜明对比。因此，这不能完全算撒谎。

但是，如果多次采取反动形成，那么给人的印象是任性而且是不讲道理的。另外，对性行为也产生影响。具体表现在女

性否定女性的特性，男性则否定男性的特性，进而导致同性恋或者虐待对方，或被对方虐待，从而得到性的满足，形成性变态，走上破坏性的性行为。FBI曾举了这样的例子。

朋友、朋友的夫人以及富林克三人都在默默地读着书。这时，夫人突然打破了沉默，说：“《失乐园》的作者是但丁吗？”丈夫回答说：“但丁是《神曲》的作者，你呀！”三人又继续读书。不久，丈夫到外边去了，年轻的夫人要求富林克，希望他能说明自己最近精神不快及其原因，夫人还对富林克说，不知何故一看见年轻的金发男性就不能排除非常嫌恶之感。而且又说，丈夫的朋友中也有几位是金发的人，这些人如果来到家中，真让人感到受不了。然而，他们并未对自己采取不礼貌的态度。但是，无论如何也无法摆脱嫌恶之感。于是，富林克引导夫人把注意力集中到“金发男人”身上，并让她说出浮在心头的话语。接着夫人先讲出连富林克自己也知道的某个金发男人的事。然后，夫人沉默了一会儿，忽然笑了起来，红着脸说：“另外，又想起一个人。”富林克立即问道，“那么，您对那个人不感到厌恶吗？”

夫人承认他的推测是对的，接着又说出了心里话：夫人的堂兄是一位眉清目秀、颇有魅力的青年。夫人在16岁时，自己的心就被他深深地吸引住了，然而是近亲，年纪又比她大10岁，无法和他结婚，所以控制自己的感情，拼命地使自己忘掉这件事。然而，感情并未消失，强烈地残留在意识之中。她结婚时，曾把以前一直残留在自己心中的、印象或深或浅的男性照片全部撕碎了。出于偶然，唯有堂兄的照片留下来了。这是被心中压制的爱情所推上来的反应，也即是反动形成。每当看到金发男人，夫人就想起堂兄，愈想，思慕之情愈浓。为了避开这种无意识之中形成的情绪，反过来就厌恶金发男人，而且尽可能地使自己离他们远一点。忘掉《失乐园》作者的名字的事也是夫人力求压抑对堂兄爱恋的一种表现。因为堂兄的名字

和那位作者的名字一样都叫密尔顿。

欲求强烈的时候，即使受到压抑，但欲求和压抑相对抗，就会再一次地升到意识之上。臭的东西仅仅加上盖子是不够的，必须压上沉重的东西。非常喜欢吸烟的人，到了无论如何必须减量的时候，很多人则认为倒不如下狠心完全戒掉为好，不仅如此，再进一步发展还会向别人讲述吸烟的害处。热心地劝别人戒烟，这也许会使人更感到快乐。因为形成了把吸烟的欲求关进两层或三层的墙壁里的格局。不过，仅仅是这种情况，欲求未必会被压抑在意识之下。以类似的方法自然形成的无意识的欲求，促成极端矛盾的行为而又具有的感情，称之为反动形成的谎言。

吝啬而又利己的人，为了防止露出自己的那种倾向而变得大方和慈善；具有残忍趣味的人变成相当爱护动物的保护家，大吵大嚷地说“不要杀害一条小虫”；对小孩抱有憎恨的母亲却压抑这种情感，对孩子过于娇惯；老一套的自称为自己是道德家的人，对别人的微小错误睁着眼睛发怒……这实际上都是对本人的反社会行为的欲求的反动形成。

压抑只能把欲求和感情从意识中驱赶出去，所以只是一时地解决问题而已，被压制的欲求的能力在无意识地储藏起来，以反动形成的方法强硬地压制着它。虽然这也是一种方法，但若是反复压抑，从某种意义上说，我们的心理犹如过重加压的锅炉一样，热能将从各处溢出，心理就会发生各种障碍。所以应像安全阀一样，以某种形式把被压制的欲求的能量从意识中解放出来的心理活动成为必要。

第二节　谎言，只要一个合理化的理由

对别人毫无道理地抱有敌意和憎恨不是好事。因而这种感情可从意识上抹掉，但人们经常感到对方对自己抱有敌意和憎恨，“我并非特别讨厌那个男人，不过对方似乎在憎恨我。不论我说什么他都顶撞，实在受不了”。这种被压制的感情和欲求反

映到外界，在他人中去寻找，称之为投射。继母常常感到继子在憎恨自己；保守政党对革新政党怀有敌意，认为革新政党明天说不定也要发起暴动。在怀有这些敌意和憎恨时，既然对方对自己抱有敌意，那么，我们也不得不诉诸正当防卫，这就对自己内部的反对意见找到厂反对的借口。

这种列举出与无意识的真正原因的不问理由来说明白已的行动，就叫做“合理化”或者“正当化”。本来是因为自己能力不够而失败的，却转嫁于他人设置障碍，或者说因为家事的缘故。这样一来，回避自己的缺点得到了满足。热衷于学生运动的学生说，毕业证书只不过是“通向资产阶级社会的通行证”，而彻夜地写标语、刻钢板等都是这些例子。其实，从工作的困难来说和用功读书不相上下，总而言之，让自己认为，把放弃学业的做法并使之合理化的态度是没有错误的。

当然，合理化并非是有意地撒谎或制造借口来欺骗别人，这种人连自己本身也深信行为是对的。换言之，可以说是无意识地对自己撒谎。合理化同反动形成都是对自己的拟态。总之，对自己的所作所为，人们总是那样地有理由，几乎对所有的行动都赋予如同真实般的道理。然而，赋予行动的理由多半与其行动的真实原因和感情是不同的。

把A介绍给B，B在瞬间认为A是个多么令人讨厌的家伙，但B只是说：“今天是好天啊！”为此，A抱有那种感情是毫无道理的，连他自己也会感到奇怪。不过，A则认为“我讨厌那种净说奉承话的人，不能马虎对待这样的男子”。

不管从哪个角度来看，B并不是那种必须加以防范的男人，而是温厚、招人喜欢的男人。然而，A坚持自己的看法是有理由的：B眼睛有点斜视，声音的抑扬顿挫也有其独特之处。A的幼年时代，有一位老头儿眼睛也有点斜视，声音很像B，这个人总是戏弄与嘲笑A，A非常讨厌他。当然这是20年前的事情。A完全忘掉了，但B斜视的眼睛和声音的抑扬顿挫唤起了A对老头儿

的嫌恶之情。所以A认为B是讨厌的家伙。如果知道了这种情况，A可能注意到老头儿和B的相似之处就只是眼睛和声音而已，那么嫌恶之情也就会消除了。由于不了解情况，A必须对自己心里涌上来的感情赋予理由，遗憾的是A认为B是净说奉承话的人。

即使不了解真正的原因，人们也想对自己的行为赋予理由。明显表达这个问题的是催眠术试验，被施于催眠术的人因意识活动虚弱而会不加分析地接受暗示。

对于被催眠的人，如果对他说是9丁当的响声，即便是手帕儿，他也可能去追；如果说是美味的牛排，即便是鞋底儿，他也要啃一啃。催眠术被解除后，他什么都没记住，而且有可能暗示他做种种事情。例如，暗示他，“我和你唠叨，在此期间，我擦了鼻涕，于是你就站起来打开窗户”。接着，为对方解除催眠术并开始唠叨，取出手帕擦鼻涕。此后，对方就会表现出坐立不安，并站起来打开窗户。

如果问他：“究竟是怎回事？”他就会回答说是“闷热”。他明显地会坚信自己说的理由。

第8章　测谎要遵循的原则

要鉴别出别人的信息真实与否，是非常困难的事情。首先，人际间的信息交流是非常复杂的行为，有时甚至毫无条理可言；其次，如果无法克服自己的个人偏见、先入为主的想法以及对事物的错误认识，我们鉴别此类行为的能力将会大打折扣。

为了减少这些严重错误，必须建立起一整套的规则，并依据这些规则对别人的行为举止进行分析。随着我们对欺骗综合症分析越来越深入，这些基本的规则也会变得越来越重要。有七条非常方便记忆的指导原则能够帮助你鉴别出正在和你交谈

的人是否处在因欺骗而导致的精神压力之下。

第一节　人际沟通的四种渠道

所有的人际沟通和交流都是由四种通用的方法或者渠道来完成的。这些方式包括身势语言（或称之为非言语交际行为）、语音品质、话语内容和其他细微的、稍纵即逝的被称之为“微表达信号”信息。

身势语言（非语言渠道）是人际交流的最主要方式，其比例约占人际信息交流总输出的65%。非语言交际行为也被称作“肢体语言”，这个名词是在20世纪50年代早期由路易斯维尔大学的雷•L•伯德维特塞尔教授最先使用的。人际交流方式中剩余的35%的那部分由其余的渠道，即语音品质、话语内容和微表达信号所构成。

我们对外界环境及其众多的刺激在两种层次上作出反应——心里层次（或称认知层次）和情绪层次。反应都是通过四种渠道表达出来，即身势语言、语音品质、话语内容和微表达信号。我们的情绪反应和心理反应都通过它所有的人际信息沟通交流由四种非常普通的方式或渠道组成。这些方式包括身势语言（或称之为非言语交际行为）、语音品质、话语内容和其他细微的、稍纵即逝的被称之为“微表达信号”信息。

在人的一生中，这四重奏未必总是和谐一致地进行，而欺骗行为则可以比喻为这四重奏之中的某个或更多的成员配合的失调。在更复杂的情况下，甚至有可能每个成员都在弹奏自己版本的乐曲，而我们作为不幸的指挥家则不得不在没有乐谱的帮助下指挥这场演奏。

可以想象有多少令人不快的噪音在这场音乐会上被制造出来。同样的，当我们试图用谎言蒙蔽和欺骗他人的时候，我们就扰乱了自身交流系统的微妙平衡，面对信息输出所作出的控制也可能带来灾难性的后果。那些重要的、包含信息的信号就是在这些“交流失谐”的时候产生的。这些信号可以告诉我们某

个人正处于严重的而情绪和精神压力之下，也可以帮助我们鉴别出信息交流中的蒙蔽和欺骗行为。

在被迫撒谎的时候，我们对于撒谎这种行为本身的态度将会增加对我们信息输出进行控制的难度。撒谎的时候，能够在某种程度上对自己的心理过程进行控制。FBI举出两个供考察的场景：一个是我做错了某件事情，很担心自己的行为会被别人发现；另一个是我向你推销某些东西，或者对修缮你的屋顶提出报价。在这两种场景下，因为担心你会发现我的欺骗行为，我将尽力提前主编好我的托词或辩解。我会尽力想象你可能会问到的每一个问题，并且提前准备好答案。然而不幸的是，在现实生活中，我永远不可能完全准备好，你总有可能会问我一个我从来没有想过的问题，你提问的方式也可能完全出乎我的预料之外。于是，我不得不即席应对。在这种情况下，首先我必须牢牢地记得以前作出的

陈述，以确保即席的问答不会与其冲突。与此同时，我还需要对自己的欺骗行为掌握好尺度，以给谎言留下未来的生存空间。对于一个处在压力之下的人来说，想要做的这些将会是相当困难的。

正如同我们要对自己的心理反应进行周密的准备一样，还需要精心准备好自己的情绪反应。然而不幸的是，要提前准备好情绪反应极为困难。不论我们在心理上进行多么周密的准备，要预测那一个时刻真正到来时将会有什么样的情绪感受，几乎是不可能的事情。使问题更加复杂的是，必须同时协调好情绪和认知反应，努力做到保持彼此的平衡以避免被看穿。除此之外，额外的考虑也会加大避免行为失衡的难度。

当我们决定进行欺骗的时候，对于谎言我总会有其他的关注之处，这些关注将会占据我的思绪，并在我真正进行欺骗时影响我的行为。关注的内容之一是对谎言被戳穿的忧虑，换句话说，如果别人发现我们正在撒谎，那么应该怎么办？这就把

我们带回到以前已经谈到过的一个话题。我们之所以对别人进行误导或欺骗。其原因是由于害怕受到惩罚，或者是由于期待某种形式的奖赏，或者是对于紧张场面怀有某种程度的恐惧。而这些关注的内容之中，最担心的则是撒谎行为可能会导致的后果，有没有感觉到这场面正变得越来越复杂。当一个人撒谎的时候，他将面对纷繁的精神和情绪问题，而这恰恰是一个目光敏锐的观察者赖以鉴别欺骗性行为的要素。

欺骗者对自身的认知也会影响其欺骗行为。对于某些欺骗者来说，他们确实会对自己的撒谎行为感到内疚，这种内疚会持续发展成为罪恶感。实际上，大多数人都会由于自己的欺骗行为而产生内疚感或悔恨感。这种内疚或者悔恨感影响四种人际交流渠道，并给我们提供了有用的、可以鉴别欺骗性行为的信号。

有趣的是，有些人在撒谎的时候却会产生快乐和愉悦的感觉。这种感觉被称为“愚弄别人的快乐”。这种人把欺骗当成游戏，当发现别人竟然听信了他的黄又南时，便会从中体验到无比的快感，也就是所谓的“愚弄别人的快乐”。不过，就像难以控制住内疚一样，他要想控制住这种扬扬得意的感觉没那么容易。这时候，他澎湃的情绪会在四种渠道中表现出来。

要鉴别出别人的信息真实与否，是非常困难的事情。首先，人际间的信息交流是非常复杂的行为，有时甚至毫无条理可言；其次，如果无法克服自己的个人偏见、先入为主的想法以及对事物的错误认识，我们鉴别此类行为的能力将会大打折扣。如果希望克服这些障碍，我们就必须小心翼翼地进行分析，以减少对别人的诚实进行错误解读的风险。没有比误解一个诚实的人更让人感到糟糕的了，当然，谁也不想被欺骗。

为了减少这些严重错误，我们必须建立起一整套的规则，并依据这些规则对别人的行为举止进行分析。随着我们对欺骗综合症分析越来越深入，这些基本的规则也会变得越来越重

要。有七条非常方便记忆的指导原则能够帮助你鉴别出正在和你交谈的人是否处在因欺骗而导致的精神压力之下。在必须确定对方可信度的关键时刻，他将会带来巨大的好处。当然，是否运用它来增强交际能力和改善人际关系，应酌情而定。

第二节　原则一：常态原则

常态原则是指把确定某人之常态行为或正常行为作为识别其他重要行为的前提。如果某人的行为偏移他惯常的情绪或者精神状态，那么，我们就可以以此作为依据，判定这个人在撒谎。身边的人的行为模式是否有明显的转变，只有利用一种方式可以加以鉴别，这就是对他们正常的行为模式有较充分的了解。

一个人的常态是我们判断的基准。我们对这个人的信息沟通——不管是真实的还是欺骗性的——作出随之而来的判断，都将与这个基准相比较。有几种方式可以帮助我们确定观察对象的常态。

如果碰巧熟知观察对象，我们所要做的一切只是在脑海中回顾和他在一起时的体验：我们可以在脑海中回顾这个人在愤怒、受到挫折、处于压力之下、处于兴奋状态以及其他应激性行为的场面。在这些情况下，这个人的话音是怎样的？我们能够描述出他声音的语调吗？他的音量有没有发生变化？在这些情况下，他有没有做手势？当他说话的时候，他的句子是清晰、简短还是表达含混、迟钝，甚至难以说出完整的句子？他脸上的表情是什么样子的？他是带着一副夸张的神情还是冷若冰霜？这些都是我们需要观察的行为特征。

假设我们对观察对象并不熟悉，可能刚刚碰上他，或者在过去和他有过有限的接触。那么，如何对这个人的常态有所了解呢？在这种情况下，首先要确定是否愿意花费一定的时间来了解和观察这个人的常态。如果不这样做，我们必须自己承担因根据匮乏的证据而进行判断所冒的风险。

如果希望对某个人的可信度作出精确的判断，并根据自己所获得的信息作出稳妥的决定，那么，高效率地利用时间寻找和确定他的常态就是我们所要走的第一步。我们所需要做的只是和这个人对于某些并非关键性的话题展开讨论，这些话题最好不要和你最关心的事物有所关联。可以和他谈一谈家庭、体育运动、天气、电影，或者最好让这人谈一谈他自己。我们的观察对象对于这个话题自然是再熟悉不过了，通过讨论这一话题，可以很有把握地使他放松下来。除此之外，可以从中对这个人的背景有所了解，并且对他的个性有个初步的印象。倾听一个人谈论自己，倾听他滔滔不绝地讲述那些自认为别人应当知道的内容对我们总是有启发的。我们可以听他谈论自己的成功和失败，谈论自己的个人爱好，这可以帮助我们了解他的关注之处，使我们对他有一些深入的厂解。我们可以跟他讨论一些别的人，比方说他的朋友、商业伙伴或者他的家庭成员，也可以从中受益。总而言之，如果想了解别人是否诚实地在与你进行交往，最好耐心地倾听和观察，而绝不是自己滔滔不绝。如何判断某个公众人物正在撒谎？这也许是我们关注的问题。他可能正在参加竞选，而我们对是否该投他的票犹豫不决。当然，我们也有可能只是对他的立场感兴趣。政治家、演员、体育明星、商界巨子或者诸如此类的那些已经被媒体变得透明化的人，怎么才能够对他们的常态有所了解呢？

找到合适的时间和地点以便对这些人物的常态有所研究，这对我们而言肯定会有相当的困难。但是，媒体会通过他们的采访给我们分析和研究观察对象的机会。别人代替我们和这个人交谈和互动未尝不是一件好事。我们所要做的一切只是坐下来，仔细观察、倾听，同时集中注意力。一个人在公众面前抛头露面的次数越多，我们就有越多的机会在不同的场合下观察他，并以此作为基础建立起他的常态模型。但是，我们绝不能依赖那些预先已经安排好的场面，如广告、政治宣传、商业信

息片以及其他同类的东西。在新闻发布会上，报界可以自由地询问他们想问的任何问题，这时，我们所观察的对象拥有更多的随意性，对这种场面的细致观察将会使我们的评估结果更加准确。电视新闻杂志、新闻调查，或者是话题公开的脱口秀节目都能够提供更加真实的样本，帮助我们鉴别出观察对象的常态。如果一个人总是衣着光鲜地出现在公众场合，你也不必担心。只要一个人想欺骗别人，不管他预先排练了多少遍，必定会在某些方面露出马脚。当然，要记住住，实际上没有人能够一览无余地鉴别出别人撒谎时的全部特征，所以，我们所要做的是尽量地发现对方的纰漏，以便对这个人的可信度作出准确的和可靠的判断。

第三节　原则二：一致性原则

对敏感事件前后一致的反应是欺骗行为的重要标志。

观察者要想发现欺骗行为可以寻找被观察者偏离正常状态的情况。不过，并非任何变化都能说明他在进行欺骗，有可能只是他处在压力之下，举止失常而已。当对方试图对我们撒谎时，对方真实感受到的情绪和想展示给我们看的情绪会彼此冲突，并且直接导致他正常行为发生变化。在对方撒谎时，出于掩饰的目的，总是会尽量试图控制住自己的情绪，除非他已经适应了说谎，或接受了说谎。当别人问及某个话题时，他总会产生负面反应；面对其他无关紧要的话题时，他则不会遇到这种反应。

我们知道没有任何孤立、个体的行为可以证明一个人是在撒谎，我们的依据必须是综合在一起的行为征兆。如果正在讨论的话题对于被观察者来说相当敏感，而且被观察者试图掩盖他在这方面的欺骗行为，那么每次我们谈及这个话题都会从他身上得到一些特定形式的反应。不过，这并不意味着每一次谈及这个话题观察对象都会表现出完全一致的行为模式，或者各种行为模式的组合。我们所需要寻找的是，当谈到这个话题时

观察对象都会表现出来的较为稳定一致的行为模式的组合。这样可以帮助我们的观察尽量避免受偶发事件的影响。

通过研究发现，在某一段时间之内欺骗行为的主体总是对于敏感的话题和敏感事件作出持续性的反应。面对这些敏感话题和敏感事件，欺骗者会持续不断地表现出某种形式的紧张感或者其他欺骗行为的征兆，这就使我们能够在与这些敏感话题相关的其他话题和领域对这人进行考察。如果发现在某个特定的领域之内总能够得到被观察者的负面反应，我们就知道在这一个领域最有可能隐藏着欺骗行为。然而，在一段时间之后，欺骗者在这个可疑领域内的反应强度有可能会减弱。这时候，即使继续讨论这个话题可能也不会再产生什么比刚才更进一步的信息。

FBI曾举过这样的例子：

乔治是人力资源部的经理，工作是审查求职者，为所在公司挑选合适的人员。乔治现在需要找到一个具有丰富的工作经验、接受过严格训练，并且持有相应学位的人选。乔治要对申请人进行面试，要检查他的求职申请，还要对他的学位和先前的工作经验有所了解。

然而，每次乔治提到这个问题，应聘者就开始变得支支吾吾，并试图回避乔治提出的问题，同时应聘者的身势语也发生了重要的变化。这些综合信号暗示，应聘者非常有可能正在隐瞒什么东西，可能他根本就没有完成学位，也可能他对于他的工作能力和以前的工作经验作出了夸大的描述。乔治所需要做的就是沿着这条线索继续问下去，看看到底是什么东西使这个人在行为模式上发生了如此匪夷所思的变化。

要是想为自己的孩子寻找一个保姆，或者正在考虑在自己外出休假时雇一个人帮忙照看房屋，怎么办？毫无疑问，要知道应聘者完全可靠，我们才会放心地把孩子和房屋托付给他。当我们真正和应聘者见面的时候，如果他的举止发生了上文所

述的变化，那就应该对他的背景多加了解。如果他对于某些特定的敏感问题作出了较为一致的负面反应，那你就应该依靠这些信号继续探索下去，直到掌握他全部的详细资料。在交谈的过程中，我们可以时不时地回过头来重新提及那些使他的行为发生综合性变化的敏感事件或者问题，并且留神观察是否每次他都会产生负面反应。要注意，并没有必要去寻找那些完全相同的反应，你需要确认：当你每次转到敏感话题上的时候，他的负面反应都会发生，而-且其负面反应模式以组合的方式出现。如果你能够肯定这-点，那就应该延长时间和他交谈，先把谈话从一些关键的、敏感的话题上转移，然后漫不经心地不断重返这些敏感话题，同时密切观察他的反应。

第四节　原则三：变化原则

变化原则要求注意寻找观察对象脱离常态而发生的变化。注意观察对象新的行为模式或者是那些本来就存在于他身上，但却发生了重大变化甚至完全消失的行为模式。

一旦对观察对象的常态有所了解，我们便可以从其行为模式的变化之中识别出他的欺骗行为。当一个人欺骗别人的时候，由于处在压力之下，他的行为模式将会在三个方面发生变化，我们有可能在他身上发现以前从未出现过的行为模式；也有可能发现，他现存的行为模式发生了重大的变化；甚至还可能发现其现有的行为模式已经完全消失。

我们不妨设想如下的场景：一个政治家正在举行记者招待会就在我们所属的城市里的公路建设工程接受记者们的质询。这个政治家对工程花费、工期、工程将为本州民众带来的就业机会等诸如此类的问题作出了回答。到目前为止，他一直滔滔不绝，在表达上没有出现过任何问题。突然间，有一位记者质询他这项工程需要的部分款项是否是从社会保障盈余之中抽取出来的。我们发现这位在竞选过程中曾经发誓绝不允许这种事情发生的政治家是以这样的方式来回答的：

“这个嘛……现在我……我知道这个问题大家都很关心，很多人认为……但是我一直都是支持固定收入的投票者的，你知道，保护固定收入的投票者。这项工程将会提供……这项工程开工非常迫切，工程资金部分丢失和使用情况……你知道情况要比一年前好多了。”很显然，这位政治家的言语行为在这时候发生了重大的变化。

在一个教授的“采访和质询”课程上使用过一盘录像带，录像带中有一个年轻人，他一直保持着双手举起靠近嘴边的姿势，有时甚至用双手遮住自己的嘴巴，即使是在他讲实话的情况下他也经常这样做。他的这种身体姿态对别人来说可能是一个欺骗性的信号，但是这个年轻人在整盘录像带里都保持这种姿态。例外，情况出现在他对几个关键问题作出回答的时候，或他被问到他和他的兄弟是如何选择要偷窃的杂货店，就在他回答这个问题的同时，他用手把鼻子和眼睛遮住了。此时，这个人的正常行为就被新的行为特征所取代。实际上，在回答后来的另外一个问题的时候，这个年轻人向刑侦人员坦白说，他们实际上事发之前就去过那个小镇，并且预先挑选好了这个商店作为他们的盗窃目标。

我们正在学习鉴别的这些行为模式不是无中生有的，有结果必有原因。我们可以断定，必定是某种形式的刺激在观察对象的身上促成了这些反应。这种刺激可能是我们的一个问题，也可能是观察对象一个突然的新发现，或者是他在试图和你交流时脑海中突如其来的一种情绪、一种想法。观察对象的反应将在这些重要刺激后大概3～5秒钟之内产生，因为这个时间段相当短暂，所以应当自始至终集中全部注意力关注观察对象的言语交际行为或非言语交际行为。

做到这一点极其重要，你的注意力绝不能有一丝一毫的分散，否则就可能与导致观察对象的行为模式发生变化的那些至关重要的东西失之交臂。

如果我们向观察对象提出了错误的问题或者对观察对象施加了错误的刺激，那么，我们只能得到错误的结果，不太熟练的观察者经常会犯这样的错误。让我们想象如下的场景：我们询问自己的雇员是否已经在最后期限之前上交了合同标书。这时候雇员用手遮住了嘴巴，把上半身远离开我们斜靠在某个东西上，耸耸肩膀回答说："是的。"他的这些反应是否说明他正在撒谎呢？很有可能是的。但是，这并不意味着就在两分钟之前他索取加班费的时候虚报了加班时间。我们必须把自己的分析限定在特定的应激性行为之上，切忌仅从一个回答或者某个特定的应激性行为上就武断地对观察对象的整体性行为作出过于泛化的评价。是哪个特定的问题直接导致了观察对象的反应？在观察对象作出回答之前最后的那个刺激是什么？

记住，我们必须把自己的分析限定在针对特定问题所作出的特定反应上。

每个人都希望自己的世界是充满秩序并且易于驾驭的，但有一件事情显而易见的，我们并不总是能控制周围事物的方方面面。通过多年的实践，我们实际上已经形成了某些根深蒂固的行为习惯。

在大多数情况下，我们都会发展出一套相当一致的行为模式与自己特定的心理状态形成对应，不管是快乐、悲伤、灰心丧气还是心慌意乱、悠闲放松。根据同样的道理，在花费许多年与周围的人进行交流之后，我们在情绪表达和思想表达上也发展出厂一套微妙的平衡系统。前文我们曾经讨论过进行自我表达时那配合默契的交际四重奏。如果这个四重奏的每一个成员都是带着同样的感情，以同样的步伐，以正确的音量在弹奏同一首乐曲的话，那么，我们就能够完美地达到与他人交流的日的，这四种"渠道"也得到了最好的协调。欺骗行为则会打破这个四重奏的和谐关系，而其结果必然会表现出来。

当一个人进行欺骗的时候，他必须同时在大脑里处理许多

条思路，同时应对多种真实的情绪反应。我们之所以能够从一个人常态的变化而推断出他有可能正在进行欺骗也正是基于这一点考虑。这些层次繁多的反应缠绕在一起，对于一个人集中注意力的能力构成了巨大的挑战。心理学的研究告诉我们，一个人不可能同时在脑海中处理两个以上的想法。但是一个完美的、漂亮的谎言（如果真有这样的东西的话）要求的是谎言和真实的某种融合。正如我们前面提到的，一个谎撒得越大，他要想记住构成谎言的每一个组成成分就越困难。当我们进行欺骗的时候，必须小心翼翼地确保我们的谎话不会与前面说过的内容发生冲突，并且注意给以后继续撒谎留下足够的发展空间。把谎话说得完美无缺本身就是很大的挑战，更别提控制好自己的情绪反应，使得它们和我们口头表述的内容同步了。

要想同时完成所有这一切是非常困难的，事实上也经常失败，而失败的结果就是作出反应时表现出的欺骗性征兆。这种思维和情绪的差异会在人的行为上导致重大的变化，当我们试图准确解读他人的交际行为时，所要做的就是观察并且鉴别出这样的变化，而被观察对象常态行为发生的转变往往预示着欺骗行为的存在。

第五节　原则四：影响原则

对于被观察者来说，我们也是他的外界刺激的一部分，我们的某些行为可能会影响到被观察者的行为和反应模式，最终导致降低我们的观察准确度。

作为一名观察者，我们应该关注观察对象最近的表现。被观察者的反应总来源于最近的刺激。我们的任务就是要确定被观察者为什么会对这个刺激产生反应。要记住，在某种程度上我们也是刺激的来源，因此，我们的行为也将对我们的观察产生影响。

要自始至终关注烦琐的细节是非常困难的事，因为这些细节在很大程度上会受外界环境的影响，更别提我们自己的态度

和我们本身会对观察对象造成影响了。那么，我们不妨在这里提供几条帮助大家集中注意力的办法。首先，在与观察对象进行交流的时候，不管他是你亲密的朋友还是陌生人，你都要集中注意力，提高警惕，绝不要匆匆忙忙地和他交谈。交谈的地点最好要安静，不会有什么烦心的事来打扰你们。就算是事关重大也千万别露出非常着急的样子，要尽量表现得轻松惬意。如果你想给你的孩子找保姆，那么千万不要在你的办公室里和他会面，因为电话随时可能会响起来，你的老板也会随时出现并打断你们。同样的，如果你急着在15分钟之内去看牙医，或者你的一大堆亲戚马上就要到你家来，或者电视里正播放着你最喜欢的电视节目，那在这些时候质问帮你看家的小伙子丢钱的事情可绝不会是个好主意。把你们的交谈安排在一个安静的地方，并尽量使气氛变得平和轻松。这样，你就有着充裕的时间，在不受打扰的情况下更好地观察和分析你所观察的对象。需要记住：在交流过程中，交流对象也一直在观察和分析你的行为，正如同你正在观察和分析他的行为一样。要是我们已经和观察对象建立了较为长久、稳固的关系的话，那么，肯定他也已经对我的常态有了相当深入的了解。这个人对我作出的回应将建立在我们过去的关系和交际状况的基础之上，这一段过去的历史是好是坏也将会表现在他对我的反应上。你首先要清楚，他作出反应的方式是否和你的行为方式密切相关，其次才应当关注你们正在讨论的话题。因为在许多情况下，我们的行动和反应与其说是针对正在讨论的话题，还不如说是针对着正在进行交流的对方。

被观察者的行为很有可能是看到我们的行为之后才作出的。我们有可能咄咄逼人，有可能委曲求全，也可能无动于衷。根据我们不同的表现，被观察者也会作出不同的反应。FBI曾举出一个相互影响的非常好的例子：

比尔为妻子艾迪买了一瓶昂贵的香水。在此之前妻子曾经

在本地的大百货商店的香水柜台前徘徊良久。为了给妻子一个惊喜，比尔悄悄地把这瓶香水买来作为礼物送给她。这对比尔来说是一个好机会，他可以通过这件贵重的礼物来表达对妻子的关心。

在收下礼物几个月之后的一天，艾迪突然发现香水只剩下一半儿了。香水怎么会用得这么快呢？艾迪坚信一定是有人偷偷使用了她的香水，并且浪费了很多。她很快就发现自己家养的一只小猫身上散发着强烈的香水味，跟她用的香水一模一样。她立刻发动一场大规模的调查，想搞清楚是谁做了这样一个恶作剧。当时比尔不在家里，所以当然不是比尔做的。艾迪也不可能自己把香水倒在猫身上，因此只有两个嫌疑人——那就是他们的两个女儿。

艾迪没有放过两个女儿中的任何一个，她对两人都仔细地盘问了一番。可是没有一个孩子承认和这件事有任何的关系。艾迪坚信，这两个之中肯定有一个对她撒谎。由于在查找真相方面没有任何的进展，再加上心烦意乱，于是她宣布：如果没有人承认错误的话，她们两人都会因为对母亲撒谎而受到严厉的惩罚。她宁愿无辜的那一个受苦，也不愿意有罪的那一个逃脱。话一说完，小女儿便立刻承认是她做的恶作剧。她受到了严厉的惩罚，被关在一间没有电视的屋子里足足有两个星期，除此之外其他的权利也被剥夺了。在这场“审讯”结束几天之后，他们大女儿不经意的一句话使艾迪突然间意识到她可能过平地作出了结论并且错误地惩罚了小女儿。她立刻开始盘问大女儿，大女儿终于承认是她把香水倒在猫身上的。当她问小女儿为什么主动把错误揽在自己身上的时候，小女儿回答说：“被关禁闭总比被打屁股好多了！”艾迪对这一切惊讶不已，她追问大女儿为什么竟然看着小妹妹背黑锅而袖手旁观，大女儿却回答说：“这个嘛，她竟然傻乎乎地承认是自己干的，这可怪不得我！”

在这个例子里，两个女孩子作出的反应并不是直接针对着那个关键的问题——到底是谁糟蹋了香水，而是直接针对着艾迪发出的威胁——如果没有人承认，那么不管是否无辜，她们两个都要遭受严厉的惩罚。面对这个威胁，小女儿作出了她自认为是明智的回答。

在这种情况下，我们便可以说她们的行为都受到了观察者寻找真相方式的影响。

第六节　原则五：交叉验证原则

作出结论之前，我们要复查观察结果，并且反复核实所收集到的数据。

到目前为止，我们肯定已经非常清楚哪些错误和危险做法会导致对别人的真实性作出错误的判断了。本书也已经列举出了几条非常重要的规则和指导原则，以帮助降低作出错误判断的风险。当然，最终是否要相信观察对象还需要由自己决定。必须对自己的能力有充足的信心，坚信你可以鉴别山欺骗性行为的可靠征兆。

犯错误所要付出的代价是巨大的。在对一个人是否撒谎作出结沦之前，首先要批判性地质疑自己观察到的内容。如果在交谈时，对于自己所获得信息的准确性尚存疑虑，那么最好不要急于就相关问题作出结论，应当给自己更多的时间来细考虑这个问题，或者把你和观察对象之间的交谈重新安排在某个较晚的时间。谈话一结束，应该立刻坐下来记录谈话的内容以及观察到的一切。

第一，我们对那个人的常态是否已经有了足够的了解？是否在没有外界压力的环境下用厂足够多的时间细致观察这个人的行为模式，并深入地了解他在正常而没有压力的条件下的反映模式？是否在那些非敏感性的话题上花费了足够的时间？这些话题不会给被观察者带来压力感，因此他也就没有必要撒谎。

第二，我们能够准确地指出那些以几种方式出现的组合吗？他的行为前后一致吗？要想准确地对欺骗行为作出鉴别，不能依赖感觉，而应该依赖对特定行为的观察。这种特定的行为是各种形式的外界刺激引起的，而这些敏感的相关事件或者相关话题每一次被提及，我们都应该在被观察对象的身上观察到这些形式的反应。这些行为模式作为从正常行为模式发生的偏离，会以组合的形式出现。

如果我们能够精确地预测出什么时候这些征兆会出现，准确地观察到这些特定的行为，并且确认观察到的这些征兆会以组合的形式出现，那么我们的分析就应当具有相当的准确性。

第三，我们身上会不会有什么行为“感染”了对方的行为？偏见会不会妨碍自己作出公正的判断？不要忘记，当我们观察别人的时候，对方也在观察着我们。带着偏见进行观察会导致我们的分析产生致命的漏洞。在完全没有理由产生误解的时候两人之间偏偏出现厂信任危机，没有什么能比这个更具有毁灭性的了。

第四，对方可能担心我们不信任他。我们是不是无缘无故就对别人产生怀疑？你手头的这件事情难道真的如此重要以至于不惜怀疑对方、损害双方的关系？有没有别的人可以对我们得到的信息提供佐证？很自然，当我们想雇用别人的时候，应该寻找申请者过去的资历；当我们想从推销员手中买东西的时候，你应该同其他已经购买了本产品的顾客交流。

第五，有没有可能我们竟真的被假象蒙蔽了双眼而相信了骗子的谎言？虽然听起来很奇怪，但事实上有些时候听信谎言的确比面对真相更易于让人接受。可能我们不愿意相信这个人正在对自己撒谎，因为真实的情况令人失望或令人难以接受。真正的考验往往不在于我们能否发现真相，而在于我们是否能够接受事实。再重申一遍，我们必须自己决定手头上正在处理的事件是如何的重要。如果对此并不确定，而事态又并非是如

此的紧急，那么给大家的建议总是：不要过早下结论。如果不想把关系搞砸的话，千万别粗心大意，必须保证我们的出发点是公正的。我们要回顾自己走过的每一步，提防遗漏任何的东西。如果你不慎把对别人的怀疑表现给了对方的活，要想收回这项指控而又不损害你们之间的关系可不是一件容易的事。要是我们不得不冒险的话，那么我们的举动尽量不要危害到诚的那一方。应该谨慎地行事，过一段时间再进一步地了解对方，这能够降低我们作出错误判断的风险。

第七节　原则六：避免偏见原则

只有在交谈时尽量保持思想开放才能在最大限度上发挥你的能力；把观察建立在先人为主的偏见和误解之上是不可靠的。

我们一直试图说明一点：人们在洞察自己是否已经成为或者即将成为欺骗行为的牺牲品方面通常收效甚微。我们在鉴别欺骗行为方面效果不佳的部分原因，是把并不可靠的具有误导性质的行为当成了可靠的欺骗行为的征兆。我们知道，只根据孤立的个别行为作出结论很危险，因为实际上根本就不存在能够适用于所有人的孤立和单一的身势语信号。除此之外，个人偏见或先人为主的成见都可能使我们步入误区。

摒弃先人为主观念的彻底性往往影响分析的准确性。如果从一开始我们就打心眼儿里认定这个人在撒谎，那么不管这个人是否是真的在撒谎，我们只会在他身上看到那些支持自己想法的行为特征和征兆。人类有一个臭名昭著的坏习惯，那就是先作出结论然后再去寻找论据，如果找不到，那就凭空捏造。

某教授对美国某州的居民有一种先人为主的印象：他们是美国驾车最差、最无所顾忌和最危险的司机！这个州的每个司机都糟糕透顶，我真的无法忍受和他们在公路上一同开车。首先，他们总是超速，他们都疯了，在快车道上他们会飞一般地从你身边疾驰而过。但是，当我需要超车而转到超车道上时，

他们却偏偏把速度降低，挡在你的前头让你无法超越，并且一点也不在乎跟在身后的汽车长龙。这帮家伙还喜欢紧紧地跟在你的车屁股后面，不停地开关车前灯逼我让路。长此以往，无论什么时候只要我看到一个糟糕透顶的司机，不用看车牌我就相信他必然是来自那个州！

到底是什么原因使这位教授对这个州的司机产生了如此恶劣的印象？这就是先人为主的偏见。它在很大程度上左右了教授的观察力，因为他总是专心留意那些支持他自己的猜疑和期望的事件。然而，教授所观察到的只是真实情况的一个方面。那个州的每个司机都如此疯狂？当然是不可能的。但是，因为他被偏见蒙住了眼睛，能看到的只是他想看到的，于是便产生了这种印象。偏见削弱了他的观察能力，导致他作出了错误的判断。因此，如果我们试图确定别人是否在对你撒谎，又不想轻率地破坏双方的关系，最好小心从事，尽量抛弃那些先人为主的念头，做到越客观越好。我们是否也体验过竭尽全力向别人表白却不被别人相信的痛苦？当把欺骗的罪名强加在我们忠诚的配偶或者是一位无辜少年身上的时候，他们的那种痛苦，我们能感受到吗？正常的人际关系应当建立在相互尊重和相互信任的基础之卜，而绝不是建立在毫无根据的怀疑之上。如果我们伤害了自己的亲人或者朋友，便会在他们的心中留下阴影，一想到和我们交谈的时候他们还不得不继续为自己辩白，朋友和亲人们就不会像以前一样对我们那么亲密了。他们不会再向我们道出心中的秘密；不会再和我们分享他们的希望和梦想，甚至不再向我们征求意见和建议；不会再找我们寻求帮助。这将是多么令人痛心的事情啊！

反过来说，先人为主的偏见有可能起反作用，使我们在欺骗面前变得不堪一击。如果打心眼儿里不愿意相信公司野餐会上认识的那个英俊的小伙子竟然会对我们撒谎，那可就自投罗网了，因为他们再也不会看到谎言的袭来。当然这并不是说我

们应该相信四处流传的那些谣言。事实上，如果我们能够熟练地运用刚刚学会的鉴别欺骗行为的技巧，那么，当有人在编造故事的时候，我们就完全有能力看穿他们。不过，尽管我们不愿意相信谣言是真实的，但也实在无法承担忽视这些谣言所带来的风险。千万不要一条路走到黑，因为每个人都提醒过自己：这个家伙不太可靠又固执己见，宁愿相信他说的一切都是谎言。如果你打心眼儿里坚信所有的谣言都是谎言，那就是在说服自己那个英俊的骗子是诚实的。当然，并不是说我们都要变成偏执狂，相信每个人都撒谎。只不过是要知道，不应该那么天真地相信所有的人都在说实话。当然，通过慢慢的学习，正确鉴别他人交际行为的水平会越来越高，并以此促进人际之间的交流。

那么，我们怎样才能够避免受到偏见的影响呢？很简单，在对这个人是否诚实作出结论之前，我们是否已经提前确定好了他的常态？结论是建立在欺骗行为的种种征兆之上呢，还是建立在单一孤立的行为模式之上？当和对方讨论某些特定的重要话题时，他是总是比较一致地表现出多种欺骗性征兆？

第八节　原则七：综合原则

人类交际行为是言语交际行为和非言语交际行为相互作用的结果，其中每一种行为都是对内部或外界刺激所作出的反应。

要是我们仅仅从一种行为方式上就能证明某人是在撒谎还是在说实话，那么就根本没有人会试图撒谎了，因为他必定会被看穿。

然而不幸的是，事实并非如此。不管我们是多么地希望事情能够像我们想象的这样容易，我们总失望地发现人类交际行为的复杂度超过了我们的预料。当和他人进行交流的时候，我们每个人都有专属于自己的一整套行为模式，这一点毫无疑问增大了人际交往的复杂度，在任何时刻，我们的这些情绪感受

都有可能激发特定的行为模式。与我们进行交流的人可能是我们亲密的爱人、私下交往的伙伴、社交场合的朋友，或者只在公共场合有来往的公众人物。根据这些不同类型的人，其手势语的类型也会经常发生相应的变化。当表达某一套特定的概念时，我们也会依赖于手势和暗示，它们实际上已经形成了习惯性的反应模式。但是，如果换了一个人，在同样的环境、同样的场合之下，他可能使用一套完全不同的交际行为模式、自己独特的情绪表达方式和手势语。因此，我们不应当认为会有那种适合所有人的单一的手势语。

保罗坐在机场的登机大厅门口哭泣。保罗哭泣的原因是什么呢？有可能保罗的一个亲人刚刚去世，他要坐电机赶赴葬礼，他正在为失去这样一位亲人而伤心不已；有可能是他的儿子刚刚参军，要飞赴遥远的军事基地在异国他乡执行危险的军事任务，他对儿子的命运充满了担忧……到底是哪一个呢？

千万别急着下结论，要知道，人们有可能完全是为了其他的原因而伤心。也许他女儿和女婿在度过两年的海外生活之后马上就要回到美丽的家乡，而他也将第一次见到自己的外孙女，所以流出了喜悦的泪水；还有可能是他的妻子结束漫长的治疗最终痊愈，刚刚从远方的医院回来。让我们等一等！我们突然发现机场的候机大厅里铺上了新的地毯，强烈的地毯胶的气味充斥着整个大厅，他的眼泪会不会是因为对这种气味过敏？也有可能是他刚刚做完白内障手术，还一时无法适应强烈的光线？而这所有的一切似乎都能解释为什么这个人会坐在候机大厅的门口哭泣。

通过刚才讲的这些，我们就会知道单凭一条线索对一个人是否诚实作出判断是多么的草率和武断。当我们和别人彼此交流的时候，我们会有专属于自己的独特的手势语。与此类似，当我们试图欺骗别人的时候，可能会展示出一连串的特有信号。我们所表现出的欺骗性征兆可能从来没有在自己身上出现

过，或者只是偶尔出现。如果笃信某个特定的非言语行为是欺骗行为的征兆，并且把全部注意力都集中在这上面希望对方会表现出这个征兆的话，那么很可能会失望，因为这种征兆根本就不存在于对方身上。由于错误地集中了注意力，我们甚至可能忽视其他真正重要的能够揭示欺骗本质的言语和非言语信号。让我们考虑一下另一种情况：我们锁定了某个行为特征，并自信以此可以断定欺骗行为的存在。在我们交谈的时候，我们发现对方表现出了这个令人生疑的征兆。现在的问题是，这是偶然事件还是非常重要的、有实质性内容的行为？事实上有些行为确实是偶然发生的，它们随机产生，并不意味有任何欺骗性的企图。

如果坚持一个标准，那毫无疑问，会错误地认为无辜的被观察对象在进行欺诈。这会大大降低鉴别欺骗行为的可信度，严重危害我们与他人的关系，极大地削弱自己的信心而在心中留下阴影，并使得自己无法在将来关键的时刻对别人的欺骗行为作出准确的鉴别。切记，千万不要只根据孤立的个别的行为对观察对象是否诚实作出判断，因为没有任何单一的言语或非言语行为能够证明一个人是在撒谎还是在说实话。

让我们从更实际的角度重新考虑一下这条最主要的指导原则：交通警察在公路上拦住了一个被怀疑酒后驾车的司机。在进行诸如摸鼻子、倒着数数、背诵英文字母表、走直线等测试以便判断司机是否清醒之前，这个警察是不能下结论说司机酗酒的。只有在司机完成全部的测试之后，警察才能够对司机的清醒程度以及酒精对其驾车行为的损害程度作出判断。如果只凭这个司机开车很慢，或者是在路上曾经做过一个急转的动作，警官就下结论说司机酒后驾车，那么警官就很有可能会判断错误。当对言语交际行为和非言语交际行为进行观察时，我们不应该只根据个别行为来确定被观察者陈述的真实性。人类的交际行为是极其复杂的，并且人类的交际行为常带有极其个

性化的特征。某些行为特征在不同的人身上有共通之处，绝不意味着一个人的行为特征必定会在别人身上出现。我们不应该把人类的行为简单化、绝对化。

要注意的是，这些行为特征中没有任何一条算得上是万无一失的金科玉律；更要注意的是，一个人身上如果没有以上的行为特征，那并不表示他一定没有撒谎。确实，在有些时候，一个诚实的人也有可能随机产生一些看起来似乎暗示他有欺骗行为的外在特征。但实际上这只是偶然现象或者是观察者错误的解读。我们不否认两条、三条甚至更多的行为特征作为偶然现象同时出现的可能性，虽然其概率非常微小。仅凭个别的行为特征就断定某个人进行欺骗是完全不够的，只有多种行为特征的同时出现才能帮助我们确定欺骗性行为的存在。

第二篇　谎言何以穿帮——FBI教你迅速掌控人心的超级识谎术

第9章　观察说谎者的情绪破绽

FBI指出谎言并非全都与情绪有关，但只要涉及情绪，都会对说谎者造成困扰。说谎者极力掩饰内心真实意图的同时，他的表情之中难免露出破绽。

说谎者即使一直掩饰情绪，也往往摆脱不了情绪，而情绪一旦介入，谎言穿帮的可能性就大很多了。为此，FBI提出只要一个人足够细心，任何情绪都可能使谎言泄露无疑。

第一节　说谎者的愤怒与敏感

FBI人员，根据多年的观察发现，说谎者喜欢假装愤怒，而且常常脸红。

1.说谎者假装愤怒

有些人说谎后会假装愤怒，为了让自己看起来真的很生气，往往会再加上手和手臂的动作作为强调。这种动作像是事后的“追加”或“弥补”，不但“慢半拍”，而且显得机械化，还和说话的语气不一致。

当我们捕捉到这些信号，基本可以判定，他（她）在说谎。掩饰情绪不容易，想伪装根本没有的情绪更不容易。即便是伪装隐瞒，识谎高手也能看出一些端倪。譬如有人说：“气死我了”或“吓死我了”带着非常明显的表情才正常，如果面无表情，那肯定是在骗人了。

2.说谎者敏感害羞

有些人对说谎特别敏感，说谎之后往往特别害羞，最常见的表情就是——脸红。

这些人大多是从小被教导“说谎罪大恶极”。要不有人曾说，一个人脸红起来，不是天真的纯情少女的话，那可能就说做了不该做的事。

第二节　说谎者的恐惧与情绪波动

FBI人员，根据多年的观察还发现，再高明的说谎者，其实内心都是有所恐惧的，这种恐惧是能够在说谎者的脸上捕捉到的。另外，说谎者的情绪波动的这个秘密，是逃不过FBI调查人员的眼睛的。

1.说谎者面带恐惧

如果撒谎者，只是说了一个小谎的话，那么他的面部表情中可能没有太多恐惧。因为他心里有底，即使被抓谎者抓住了，也不会有太大的麻烦。

但是，如果一个人撒得谎比较大的话，即使他极力的掩藏，一些高明的抓谎者，也能从他细微的表情中看见恐惧的信号。

说谎者恐惧表情的多寡，取决于说谎者的心理素质，更取决于面对的是怎样的一个识谎者。如果对方是个软脚下，是个嫩角色，担心被识破的表情当然就不会多。如果对方是一个精明的抓谎者，那种时刻害怕被看穿的恐惧就会让一切暴露的更快。

2.说谎者情绪波动

说谎者情绪出现时间的快慢是很难作假的。只要仔细观察，就不会被说谎者愚弄。由于作假的情绪反应不是自然发生的，所以它出现的时间会稍微延后，持续的时间也会比真诚的情绪反应要久，然后“突然”就消失了。

“惊骇、惊讶”的情绪反应是一个绝佳的例子。这种情绪来得快，去得也快，如果持续过久，表示这种反应极有可能是装出来的。当我们假装很惊骇、惊讶的时候，我们通常会保持一副害怕、恐惧的表情，但是这种伎俩是瞒不过精明的识谎人

的。

第三节　说谎者表情动作脱节、皮笑肉不笑

FBI人员凭着多年的调查经验，可以很负责任地说，一个表情脱节，皮笑肉不笑的人，一定有不可告人的秘密。

1.说谎者表情动作脱节

如果一个女人蹙着眉头对男友说“我爱你”，这传达了矛盾的信息。表情动作与所说的话明显不一致，这就表示说话者撒谎。

不如说：男人一边摇晃着拳头，一边试着开口对女友说“我爱你”。再比如，一些人嘴上讲一些好听、令人愉悦的话，两只手却握得很紧，这也多是传递撒谎的信号。

2.说谎者皮笑肉不笑

欺骗的表情常常出现在嘴部。任何表情都可以作为伪装以掩饰其他的表情，而笑容是其中最常用的。一个真诚自然的微笑会让整张脸亮起来；但如果只是硬挤出来的笑容，那么嘴巴应该是紧闭的，眼睛和前额也不会因笑容而牵动。一个不牵动整张脸的笑容，则是欺骗的信号。

极细微的表情，常常是我们识别谎言的关键。一个更为复杂也更为普遍的现象是：说大话唬人。当一个人感到他那伪装的表情失败了，通常情况下，他还会用微笑迅速将其掩盖。而有些人则通过说大话唬对方来隐藏其内心的真实情感，它保持的时间比表情发生细微变化持续的时间要长。

第10章　观察说谎者的肢体动作

FBI从多年的审讯经历指出：敷衍的语言和伪装的表情可以掩饰内心真实的想法，但是身体语言却会泄露秘密。面对于解读身体语言的高手FBI，任何人的身体语言没有任何秘密可言。

一个人的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露

这个人内心真正的情感。我们大部分人没有意识到自己的身体会说话；当我们们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。在这里，FBI将为读者解读说谎者的身体语言。

第一节　说谎者的瞳孔会放大

西方曾有心理学家做过一个这样的实验：让10个人禁食四五个小时，让他们保持在饥饿状态；让另外10个人刚刚吃过食物。同时，在他们面前摆上各种美味佳肴，观察他们的眼睛变化。实验结果发现：前者的瞳孔要比后者大2.5倍。

瞳孔因为不由自主的受到神经系统的支配，所以，瞳孔会不由自主的出卖说谎者。FBI指出当人们看到或被提及自己喜欢的人时，瞳孔就会放大，相反看到自己讨厌的人时，瞳孔就会缩小。

女同事露西：“嘿，你是不是对副总乔治有意思啊？”

女同事黛西：“怎么可能，没有的事。”

女同事露西：“你就别装蒜了，这些都写在脸上了。”

女同事黛西：“啊，什么？”

就例子中的两个人来说，其中必定有一个人撒谎。观察两人随着谈话的不断深入，眼睛的变化十分明显。当女同事黛西随着谈话的深入，不由自主的瞳孔就会有些变大。一般说来，瞳孔的大小受光线明暗的影响，同时它也会随着当事人对某一问题感兴趣程度的变化而变化。

第二节　说谎者眼神比较多变

FBI认为人的眼睛最容易流露人们的真实感情、性格、健康状态等。眼睛斜视和频繁眨眼，被认为是说谎时常见的标志。

说谎时人们的典型征兆是：频繁地眨眼睛、漫无目的地四处张望、眼睛贼溜溜的转动等。视线斜视是“不想让别人识破本心”的心理在起作用。因为说谎而感到不安，所以试图尽可能的收集周围的信息以求转移不安或者找回安全感。

很多人认为目光转移是撒谎的信号。他们假定，那是因为撒谎者感到内疚、心虚和忧虑，从而很难用眼睛直视被欺骗的人，所以转而看别处。但是，根据FBI的实际经验可得事实并非如此。

首先，凝视的模式是相当不固定的。孩子说谎的时候因为心虚，所以脸庞发红，眼神闪烁，飘忽不定，经常往下看。但是，大人说谎就没那么容易看出来了，说谎者可以盯着对方的眼睛，甚至伪装出一副坦诚无比的样子目不转睛地盯着你，脸不红心不跳地说谎话。不过，如果你细心观察，也能够从凝视的眼睛中看出端倪。

有些撒谎者移开他们的眼神，有些却反而增加注视别人的时间。因为凝视是很容易控制的，撒谎者可以用眼神来强化这样的印象——自己是诚实的。在知道他人觉得目光转移是撒谎的信号之后，许多撒谎者反而做完全相反的动作，故意更多地注视对方，给人以他们在说实话的印象。所以如果你想知道别人是不是撒谎，不要仅限于注意眼神的变化。当某个人比平时更专注地看着你的时候也要注意！

另一个假定的撒谎信号是快速眨眼。当我们变得兴奋或者思维快速运转的时候，眨眼的频率的确会相应增长率加。人普通的眨眼频率大概是每分钟20次，但是当我们感觉到压力的时候，可能会提高四到五倍。人在撒谎时往往很兴奋，或撒谎者在为一个笨拙的问题寻找答案的时候，他们的思维会快速运转。在这种情况下，谎言同眨眼的确有关系。但是我们要记住，有时候一个人快速眨眼，不是因为他在撒谎，而是压力很大。还有，有的撒谎者的眨眼频率也非常正常。

眼神很容易出卖撒谎者，为此FBI建议通过这样一种方法来判断对方是不是在说谎：问他一些必须要回忆才能想起来的细节问题，比如“那天你买的衣服路上碰到了哪些人，和他们说了些什么”。此时观察对方的眼睛：如果对方不经思考就看着你的

眼睛马上回答，说明他在讲述一个已经编好的谎言；如果他的眼睛先向上、再向左转动，说明他在回忆真实情况；如果眼睛先向上、后向右转动，说明他在正在编造谎言。

第三节　说谎者常触摸鼻子

在FBI对撒谎者的研究中，有一个摸嘴的替代行为，就是摸鼻子。通过摸鼻子，撒谎者体会到了掩嘴的瞬间安慰，又不用冒险把人们的注意力引向自己的所作所为。在这个动作中，摸鼻子是掩嘴的替代行为。这是一个鬼鬼祟祟的身体语言，看起来好像某人在挠他的鼻子，但他真正的目的是掩住嘴。

这是因为人在撒谎时，鼻子内血压会升高，使鼻子膨胀，刺激鼻子的神经末梢，不的不去揉鼻子止痒。西方有专家对鼻子和谎言之间的关系作出了科学的论证：“人讲假话，鼻子的勃起肌便会充血肿胀，肿胀后的鼻子就会发痒，迫使说谎者搔痒、擦鼻子或者摸鼻子。”

还有一种观点认为，摸鼻子是欺骗的标志，但是这个动作和嘴没有关系。这个观点的支持者之一阿兰？赫希与查尔斯？沃尔夫一起，对比尔？克林顿1998年8月给大陪审团的证词做了详细的分析，那时候这位总统否认曾与莫妮卡？莱温斯基有染。他们发现，当克林顿说真话的时候，他几乎不碰自己的鼻子，但是当他在与莫妮卡？莱温斯基发生韵事的问题上撒谎时，平均每四分钟摸一下鼻子。赫希管这个叫“匹诺曹综合征”，这是根据那个著名的童话人物命的。这个人物每次撒完谎，木头鼻子都会变长。赫希指出，人在撒谎时，鼻子会充血，通过摸鼻子或擦鼻子，这种感觉能够得以缓解。

但是，至少有两种观点反对“匹诺曹综合证”的说法。一种认为摸鼻子仅仅是紧张的征兆，而不是谎言的信号。另一种观点认为，人在撒谎时，会感到焦虑，害怕被人发现，而这些情绪都与面部的血液枯竭有关。换句话说，它导致的是血管收缩，而不是血管扩张。这是罗格斯大学的马克？弗兰克的观

点。弗兰克还指出，关于撒谎的试验研究表明，摸鼻子并不是一种普通的欺骗信号。当然这可能是因为摸鼻子没有出现在实验场所。在那里赌注很低，即使谎言被揭穿，人们为此支付的成本也不太高。还有这样的可能，摸鼻子并不是人人适用的欺诈标志，它可能只是某些人（包括克林顿）的商标式身体语言秘语。

第四节　说谎者抓挠脖子和耳朵

人在紧张的时候，总喜欢抓点什么，以寻安全感，撒谎者也是，他们在说谎的时候，经常会抓挠脖子或耳朵。

1.说谎者抓挠脖子

FBI根据观察得出的结论，人们每次做抓挠脖子这个手势，食指通常会抓挠5次。食指运动的次数很少会少于5次或者多于5次。这个手势是疑惑和不确定的表现，等同于当事人在说，“我不太确定是否认同你的意见。”

当口头语言和这个手势不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们可以断定，他真的没有理解。

2.说谎者常抓挠耳朵

小孩为了逃避父母的责骂会用两只手堵住自己的耳朵，成年人则会用抓挠耳朵的手势。抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵，拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞等等。

当人们觉得自己听得够多了，或想要开口说话时，也可能会做出抓挠耳朵的动作。

抓挠耳朵也意味着当事人正处在焦虑的状态中。查尔斯王子在步入宾客满堂的房间，或者经过熙攘的人群时，常常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势。这些动作显示出他内心紧张不安的情绪。

第五节　说谎者的身体动作细节

人们在说谎的时候总会不自觉地紧张，只是有些撒谎高手善于掩饰，不易被别人发觉。若坐在凳子上，紧张的人就会浅坐在座椅的前半部分，并且曲着腿、弓着腰，好像随时准备从凳子上弹出来采取行动一样；有时候还会不停地抖腿和蹭脚，以此来分散注意力，消减心中的慌乱。若心中泰然则会显得精神松懈，就会坐稳在椅子上，同时伸出脚，很悠闲，表示不会立刻站起。

警察审讯犯人时，喜欢让嫌疑犯坐在只有一张椅子，没有任何遮蔽物的房间，再配以强烈的灯光照射，就是要除去有利撒谎的环境条件，一目了然的观察犯人的身体动作。

1.说谎者常用手遮嘴巴

FBI指出当一个人用手下意识地遮住嘴巴，表示撒谎者试图抑制自己说出那些谎话。有的人会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势。有时候人们是用几个手指或紧握的拳头遮着嘴，但意思都一样。

如果你在公司召开一个会议，你发言时看到有听众捂着嘴，这个时候就要注意了。遇到这种情况，你应该停止发言并询问听众，“大家有什么问题吗？”

2.说谎者常将手指放在嘴唇之间

幼儿会将自己的拇指或者食指含在嘴里，作为母亲乳头的替代品，而成年人则表现为把手指放在嘴唇之间，或者吸烟、叼着烟斗、嚼口香糖、衔着钢笔、咬眼镜架等。人们常常在感受到压力的情况下做出这个手势。

3.说谎者爱揉搓眼睛

一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住眼睛。而我们大人不想看见什么的时候，会下意识的摩擦眼睛。大脑通过摩擦眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。电影演员们常用摩擦眼睛的手势表现人物的伪善。

男人在试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。不过，和男人一样，女人们撒谎时也会把脸转向一边，以躲开听话人注视的目光。

4.说谎者常拉拽衣领

FBI研究发现，当一个人说谎时，往往会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，因而就必须用手来揉或搔抓。说谎的人感到对方怀疑他时，脖子似乎都会冒汗，这时他意识地拉一拉衣领。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气传进衣服里，冷却心头的火气。当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说，“请你有话就直说吧，行吗？”或者“麻烦你再说一遍，好吗？”这样的话会让这个企图撒谎的人露出他的马脚。

5.说谎者爱快速地耸肩

耸肩通常传递一无所知或漠不关心这两个信息：“我不知道”或“我不在乎”。当人们做耸肩这个动作的时候，通常表明他们愿意沟通这个信息。然而，如果耸肩的动作非常快，则另有所指。

这种情形有点类似一个人被一句笑话弄得很尴尬，却要假装自己觉得很有趣，这时他的脸上就会出现一个只牵动嘴唇的假笑，而不是脸上堆满笑容。

6.说谎者常交叉双臂

这个姿势表示一种防卫的、拒绝的、抗议的意义，显示出矛盾、多种情况交互影响或紧张等心理因素的存在。当一个人说谎时或害怕自己的谎言被拆穿时，对听者总有一种防卫的心理，不愿别人去接近或获得任何信息。在不使用语言表达时，他便采用某种姿势以示拒绝、

第11章　留意说谎者的说话方式

每个人有每个人的说话特点，即使是同一件事，让两个人来叙述，可能都会听出不一样的感觉。破谎高手FBI就完全可以从不同的说话方式中辨别出言者的真伪。

说话者企图隐藏的想法和意念，通常和他表达、说话的方法有极大的关联。许多说谎者之所以穿帮，不是他们掉以轻心，也不是他们谎言编的太马虎，而是在他们的说谎过程中无形之中就出卖了自己。

第一节　说谎者语速过慢或嗫嗫嚅嚅

FBI可以从他人说话的语速中判断出这个人说出的话的真实性。当然，说谎者如果嗫嗫嚅嚅的，讲话声音很小，也可能由于撒谎的缘故。

1.说谎者语速过慢

一家公司在招聘一些员工的过程中，运用了一个“回应计时测验”。他们询问前来面试的应聘者是否能接受加班，或与某些人共事，为某些人服务是否会感到不自在。应聘者花越长的时间回答“没有”“不会”，所获得的评分就越低。

这个问题关乎工作态度，并需要内在的运作程序。工作态度积极的人，很快就作出回答。存有偏见的人则需要较长的时间考虑问题之后才说出答案，他们试图说出“正确”的答案，因此，与单单给出一个诚实的回答所需的时间相比，他需要更长的时间。

2.说谎者常嗫嗫嚅嚅

说谎者讲起话来可能会不清不楚、嗫嗫嚅嚅的，而且讲话声音较小，一点也不热切，那些话好像是硬挤出来的。可能因为出自恐惧，他的声调变得较高，说话的速度也加快，而且丢三落四，一点句法结构也没有，还可能会结巴、说错话。

例如：一个女人掐着腰指着一个男的：“你外面是不是有别

的女人？”女人撒谎多会转移话题，或者某别的事情，试图转移注意力。如果一个男人说话含含糊糊，他很可能在说谎，特别是在他的大脑不得不同时执行多种任务的时候。

第二节　说谎者常言辞激烈、声调升高

对于如何识破他人的谎言，FBI认为还有以下两点：

1.说谎者常言辞激烈

有时候，为了说服自己以及指控者，一个人可能宣称对某种想法或信念感到气愤。言辞激烈的人所泄露的信息不是一丝破绽，而是倾泻而出。当时说谎者完全被自己的情绪所控制，一旦时过境迁，才发现自己把不该说的话也说了出来。

2.说谎者常停顿，声调升高

如果你认为有人对你说谎，装作相信他说的每一句话，他最终会因为过分自信而露出马脚。然后，请他重复刚才的话（谎言）。优秀的说谎者事先排练过，能够准确复述先前讲过的谎言，然而他会暂停一会叙述。优秀的说谎者会以为他已经蒙混过关。然后请他再重复一遍刚才的话谎言。由于他没准备连演三遍，头脑已经松弛下来，经常讲得与前两遍有出入。由于说谎往往伴随着紧张，说谎者的声调会不由自主地升高。

警察在审问犯罪嫌疑人的时候，常会采用让对方一遍一遍复述的方法，从而抓住破绽，找到突破口。

第三节　说谎者语言信息过量活转移话题

以下两点，也是FBI识破他人谎言常用的观察方法。

1.说谎者语言信息过量

说谎者往往会用大量的词汇来一次次地修饰自己的谎言。语言信息过量也是谎言的破绽之一，因为它是一种反常的说话方式。说谎中的信息过量都不是说谎者的本意所为，而是他的表达失误。信息过量的失误是因为经验不足，矫揉造作，老想着把谎言编得更圆满。

一个简单的问题，在回答了“是”或“否”之后，他会很快针

对问题作出进一步的补充说明。

一个高明的说谎者，可能在说话方式上很注意自己的言辞，但是即使是一个再高明的说谎者，他可能把某一方面，或者几个方面掩藏的很好，但是总会有那么一项两项出卖他。

2.说谎者喜欢转移话题

一个人在说谎时，可能会突然改变话题，因为他不想回到刚才的话题，并且会用幽默和挖苦手段来消除某一个话题。

当你觉得对方可能在说谎时，不妨迅速转移话题。如果对方确实在说谎，会非常乐意这种话题的转换，顺着你的意思进行下去。或者你做出相信的样子，那么他就会更加大胆，说出更离谱的谎言，令自己原形毕露。

第四节　说谎者很少强调，且常有口误

FBI认为，说谎者为了掩饰自己的谎言，会很少强调自己说过的话，当然，如果他重复的话，口误是经常出现的。

1.说谎者很少强调

说实话的人则会无所顾忌地强调句子中的人称代词。但是骗子很少或根本不使用“我”或“我们”之类的人称代词。可能只简短地回答“是”，而非“是，我是”。

说谎者也不强调语气的表达。常会说一些不痛不痒、暧昧不明的句子。例如，他不会说“我们玩得很开心哦”，而是说“很不错”，“还行”。

诚实的人表示同意或否认某件事时，他会拉长句子头一两个字的音调来强调，例如“不——是”“是——的”。这种强调方式通常不会从骗子的口中说出来。

2.说谎者会出现口误

弗洛伊德曾说：“某些不想说的话，却说溜了嘴，就是典型的自我招供！”一个说谎者如果担心被识破或者心中有愧就会发生口误。

如果一个人在说话时出现的言语错误或在一个语句中出现

主谓语错位情况，或者是一个语句中有读音相似的文字时出现。脸上再流露出不适当的神色，那么可以初步判定这个人可能在说谎。

FBI指出人们为了说谎，就得临时编造，这就会导致说话时犹豫、口误、缺乏细节等。如果结合着对方的表情加以分析，甚至可以得出这样的结论：他说的话连自己都不相信。

当然，也有的说谎高手很少出现口误的，但是绝对不会有人多次说谎，没有出现过一次口误的。

第12章　留意与说谎者的行为互动

语言是很容易掺假和被伪装的，注意观察说话者说话时的行为互动，就能让你比较容易判断出一个人是否在说谎。

没有经过精心演练的谎言，常常会在说谎行为的进行过程中即露出诸多破绽。要快速捕捉谎言破绽，FBI探员指出必须注意一个人的姿势动作及其与周遭环境的关系，说谎者所作所为与言辞之间有很大关联。

第一节　说谎者常撇过头去、避免接触

FBI认为，说谎者常有以下行为互动：

1.说谎者常撇过头去

假设这样一个场景：两个人在对话，一个人在述说，一个人在聆听。谈话过程中如果聆听者感到非常自在、有安全感，她会把头靠向对方，希望获得进一步的信息。如果她把头撇开，不面对对方，这就表示她想要避开这件让她不愉快、不舒服的事情的事情；她可能会立即、明显地把头撇开，也可能缓慢、谨慎地后移。

要把这种动作与向左右两边微微地歪着头认真倾听区别开来。当我们听得兴味盎然时，会做出歪着头的姿势，这被认为是一种不设防的姿势，有所隐瞒的人不会做出这种姿势。

2.说谎者常避免接触

接触代表双方心理联系的亲近。当我们深信自己所言属实时，才会有触摸对方的行为。说假话的人极少或完全不会与对方有身体上的接触。

在作虚假陈述或在谈话中欺瞒别人时，说谎者极少会触摸对方。潜意识里，他通过减少亲近对方的动作，来帮助他减少心中的罪恶感。

第二节　说谎者常设置屏障、寻求保护

FBI认为，以下行为互动也是说谎者常有的。

1.说谎者常设置屏障

想要知道一个人对于一个特定的话题是否感到自在，可以很容易地从他参与讨论的开放程度看出端倪。

说谎者害怕暴露的心理，常常会在谈话时利用枕头、酒杯等等，作为隔开与对华人之间的障碍。他下意识的是想通过障碍物，保护自己免遭言辞的炮轰。这也代表欺骗或企图遮掩。

通过观察可以得知，有些公司的老总，总会在自己的办公桌上中间堆放很多东西，即使没有，当哪个下属向他报告有关劳工纠纷、产品瑕疵等令人不舒服的问题时，他也会把一个咖啡杯放在他们两人之间的桌上，然后漫不经心、无意识地听着你的说话。

2.说谎者经常寻找自我庇护的位置

说谎者如果站着，他会把背靠在墙壁上；如果是在室内，当说谎者感到不自在时，她可能会把身体面对或移向出口的方向。

之所以说谎者有这些反应，是因为她的心理状态已经显露于外，转而想在身体上寻求庇护。如果对方想要进行谎言的揭穿了，她要确保自己是处于能够清楚看见对方下一招在什么位置的地方。

第三节　说说谎者的行为互动细节

FBI认为，只有善于观察细节，才能发现真相，识谎的时候一定不要放过以下行为互动细节：

1.谎者爱藏起的手指

呈现出手指上的动作，代表坚定的信念、权威的论点。说谎者，很少会用手指着别人或指向空中。一个立场不坚定、所持论点经不起推敲的人，是不大可能做出很多手指上的动作的。

此外还有可以藏起手指以避免令人发现自己的真实想法。前苏联克格勃出身的普京在非正式的场合，都会选择把手隐藏起来，这样避免多余的手势泄露自己的情绪或者态度的变化。

2.说谎者的姿势不够自信

FBI指出当人们对一个情况或谈话很有信心，且所说的话完全属实的话，他们会站直或坐直。无意中肩膀就会往后靠。因说谎而没有安全的人，多缺乏缺乏自信，在身体姿势上多表现出，弯腰驼背，把手插在口袋里。

这种姿势上的不自信，来自于内心的担心和恐惧，他们惧怕谎言被识破。

3.说谎者常移动或走开身体

说谎的人不会采取面对面摊牌的做法，只有急欲反驳恶意中伤自己的人，才会采取这种做法。说谎者心理上是处于劣势的，表现在行为中可能是走开或移动身体。

FBI指出当一个人对于自己的想法非常热切，且想要说服另一个人时，就会把身体靠向对方。说谎者不会有靠近的举动，甚至不愿面对指控的威胁；她会侧着身子，或整个人转过身去，极少采取面对面的交谈。

第13章　留意说谎者短期内的行为突变

有的人将谎言说得不仅让人真假难辨、将信将疑，甚至信

以为真。这些掩饰性比较强的谎言，怎么才能破解呢？FBI告诉我们对此的办法就是好好斟酌一下事情的来龙去脉。

简单的事情我们可以一眼看穿，然而生活中有太多的事情是极其复杂的。有的是一环套一环，有的是接二又连三。在如此复杂的事情里面，怎样辨别出真伪呢？其实，只要你脑袋够清醒，有足够的耐心，就可以在事情的来龙去脉中捕捉谎言的信号。

第一节　警惕说谎者礼多必诈

足够的礼数会让受礼者有一种威严、尊敬和权势的优越感，于是思想被麻痹了，思维变迟钝了，骗子便有可乘之机。俗话说：无事献殷勤，非奸即盗。其实还是有一定道理的。

FBI曾举过这样的例子：

保罗是一家经营广告业务的老总，手下有位高级职员，很会迎合保罗的心思，常常把保罗哄得心花怒放，时常送保罗一些稀有新鲜之物。即使有时候保罗拿他发火出气，竟无一点不满的表现。所以，深得保罗的信任，把其视为心腹。于是保罗基本上把整个业务事宜全由此人掌管。

在此期间曾有人劝保罗警惕礼多必诈。但是保罗不听忠告，执意让这位多礼之下属掌权。两年过后，这位高级职员辞职，并带走了大部分客户，自己注册公司做起了生意。原广告公司差不多被他拖垮，不得不搬新址，从头再来。

男女之间，更是如此。你的丈夫平常就连生日或纪念日都会忘记的大木头，却突然买了贴心小礼物送你；平常总以工作或朋友为重，不曾花心思、费时间对你嘘寒问暖，今天却突然打电话对你表示关心；突然陪你做他以前最不喜欢的事；或是突然陪你看他不喜欢的电影；要不然就是突然帮你烧饭洗衣等等。问他为何有此举动时，他也说不出什么原因，我想你可能需要做好心理准备，不要迷失在甜蜜的氛围里了，或许他做了什么亏心事，在补偿呢。

第二节　说谎者常手机打不通

手机打不通的原因跟前面所说的突然有事类似。但是行为上来看，手机打不通要做得更彻底一些。

如果平时还不错的合作伙伴，最近你总是打不通他的电话，很少能跟他联系上，即使联系上，对方也会以手头上正有要紧的事，改天再聊为理由挂电话。电话打不通，短信息常常不回，这些“通讯障碍”，代表对方一定是为隐瞒某些情况而做出的处理方法，并且表明事态已到了有点严重的地步。

在网络如此畅通的今天。“无法接通”通常都是人为造成的，是为了让可能会打他电话的人知道他无法接听电话，便省掉了一时的说明和解释。如果真的要解释，最好的解释是没电了，没带充电器或者人在路上更是锦上添花的补充。其实对方可能早已经把你拉进了黑名单或者设置了免打扰的列表里。

“手机无法接通”本是一个说明状况的语句，但是里面藏着太多说谎者的面孔。为了不让自己所爱的人看见真实、不堪的一面而失望，为了不让家里鸡飞狗跳图个安宁，很多人选择了让手机沉默。为了让那个合作伙伴，消失在自己的生意圈，也会选择让手机沉默。

第三节　说谎者常情绪无常

俗话说：“君子坦荡荡，小人常戚戚”，说假话的人都害怕谎言被揭穿，从而想方设法来文饰。

如果说谎者认为说谎被人揭穿要付出很大的代价，那么在说谎时可能就会表现出紧张的表情。为了消除内心的紧张感，为了不让别人发现自己的紧张情绪，说谎者通常会用一些小动作或者是一些其他的事情来分散听者的注意力，让他们心不在焉。

被判定在“华南虎事件”中造假的周正龙，在2008年11月17日被判有期徒刑2年6个月，缓期3年执行后，回家闭门不出。有一天，周正龙突然发表声明称“虎照真的，没有作假”，并“特要

请鉴定”。

当记者向他求证声明是不是他写的，他回答道：“不是我写的是谁写的？”再问他为什么要翻案呢？

周正龙反问道：“你为什么要问这个问题？”当记者问及他现在的生活时，他则声称“无法生活”，然后说了一串怨言。而且，他很快以家里还有事为由挂掉了电话。

周正龙的情绪起伏、喜怒无常，这是和他担心谎言被识破的那种焦虑、恐惧和紧张有关，属于说谎者典型的行为表现。

第四节　警惕说谎者突然经常有事

本来一直很不错的客户，最近你约他见个面，总是推辞说，突然有事，下次再约。下次你约他，他还是突然有事。这个时候，你就要好好思考一下了。他真的有事吗？是不是只是想敷衍你？或者他找到了比你更合适的合作伙伴，想把你一脚踢开，碍于面子，只能找些托辞逐渐冷却彼此的关系。

说谎这项技能是无师自通的。为了掩盖一些不幸和或许不好的事实，人们往往想出一些自认为很好的理由来，而其中最常用到的是“有事”。

第五节　警惕说谎者个性的暂时转变

每个人都有自己习惯的状态或行为，一般不会随意改变。

个性的暂时转变，也是说谎的征兆之一，例如安静变得多话，活泼变得沉静，习惯邋遢却刻意打扮，明明不习惯称赞人却突然对你赞誉有加等等，都表示他的心里藏着秘密！安静变得多话者是担心气氛太压抑，怕被瞧出端倪，并想借助说话来冲淡心中埋藏的不为人知的秘密；活泼变得沉默者则是害怕言多必失，害怕因为自己太兴奋而让人觉得反常，于是话语越来越少，生怕一张口秘密就会泄露出去；一向嫉恶如仇的人，突然对人的恭维，可能马上有求于人，试图对他进行麻痹。

说谎也是一件很困难的事情，于是乎很少有人将谎言编得天衣无缝。一个人在说谎的时候，他的大脑得同时处理多种复

杂的事件，不仅得组织语言、理清逻辑，还得注意双方表情、心理、认知等的细微变化，而且还要预测各类状况以及思考解决方法，与平时的闲聊有着天壤之别。

第14章　破译谎言需要理性的分析

谎言产生于逻辑与理性的丧失，因此FBI指出破译谎言需要理性的反省和分析。在理性的推敲之下，看似完美的谎言原形毕露。

逻辑是在形象思维和直觉顿悟思维基础上对客观世界的进一步的抽象。理性反省和分析是指在理论中依靠逻辑推理得到可靠结论。一些谎言，编者用心，看似天衣无缝，其实只要经过严密的逻辑分析，就会找出其中的破绽。而说谎者惯有的一些表现，更为理性分析找到了突破口。

心理学家认为，人类的行为往往受到成长经验所累积的各种意识、无意识、潜意识等的影响，并非能够自我掌握。人受到环境的压力或内心欲望的驱使时，往往可能出现脱离自我控制的行为，好坏程度就得视当事者对于事情的看法以及应变能力，有时会出现完全背离自己的初衷，这时谎言便应运而生。当然也有那些恶意谎言的制造者，为了达到自己的目的，不惜编造各种各样的谎言。

第一节　分析说谎者的声音

玛若姆曾说过：“事实上，声音最容易暴露我们内心世界的想法。”

人紧张时声音会发生明显的改变，这部分频率的声音是说话的人很难控制的。通常当某人紧张，不自信的时候，他的发音肌肉就会绷紧，声音会不自觉地拔高，以掩饰虚弱的内心。

说谎时的紧张引起心跳加快，呼吸不均，势必殃及到讲话时的声调和语速。一般而言，说谎时的嗓门总比平时高些，以

显示郑重其事。有时还会有别样的“抑扬顿挫”，一句话的前半部分声调偏高，讲到最后几个字，却又是含混不清。

讲话的速度也会和平时不一样。应该说得快的他说得慢，而原来说得慢的他又说得快。此乃故意做作、自欺欺人。至于语言中夹杂着比平时更多的语音错误、吐词不清，还有较多的停顿“啊——”“这个——”

“嗯——”等等。

第二节　分析说谎者的笑声

如果一个人笑得不自然，皮笑肉不笑，那么，这个人很有可能就是在说谎。

说谎的人很少会笑，即使笑，也常是勉强装出来的。有几个途径可以识别假笑。下面我们分析一下。

发自内心的笑容会使眼角起皱，装出来的笑容就不能牵动眼角的肌肉，即使牵动了也是僵硬的，转瞬即逝的；假笑能保持特别长的时间，因为假笑缺乏真情实感的内在激励，所以他们就不知道何时将其结束；假笑时，面孔两边的表情常常会有些不对称，习惯于用右手的人，假笑时左嘴角挑得更高，习惯于用左手的人，右嘴角挑得更高。

真正的微笑是均匀的，在面部的两边是对称的，它来得快，但消失得慢。它还牵扯丁从鼻子到嘴角的皱纹以及你眼睛周围的笑纹。从另一方面说，伪装的笑容来得比较慢，而且有些轻微的不均衡，当一侧不是太真实时，另一侧想作出积极的反应。眼部肌肉没有被充分调动。

假笑源于情感的缺乏。由于缺乏感情，微笑时神情显得有些茫然，嘴角上扬，一副愉快的病态假象。

请记住，笑容来得太早或太迟都可能表明是一个欺骗的表情。

第三节　分析那稍纵即逝的表情

2005年7月的一天，男子迈克尔？怀特哭着呼吁公众帮他

找回怀有身孕的妻子利安娜。怀特3天后再次面对公众，声称对警方失望，将自行寻找妻子。随后怀特将志愿人员直接带到郊区一处沟渠，找到了利安娜的尸体。后来怀特被指控犯有二级谋杀罪且被判罪名成立。经过周密的调查证明，事实也的确这样。

警方最初的怀疑，来自怀特向公众发出呼吁时的录像资料，结果发现他的悲伤表情中瞬间闪现出愤怒和厌恶的表情。

研究人员还让一些成年人观看能使人产生快乐、恐惧、厌恶情绪的图像，让他们展示真表情和假表情，并全程录像，然后进行分析研究。

人维持一个正常的表情会有几秒钟，但是在“伪装的脸”上，真实的情感会在脸上停留极短的时间。

第四节　分析说谎者眼睛泄露的秘密

心理学家研究发现，绝大多数撒谎者并不会逃避他人的目光，反而会牢牢地注视对方，寄希望于通过这种方式让对方觉得自己是诚实可信的。但是不管如何，对于一个撒谎者来说，他的目光肯定会非常不自然，不管是飘忽还是注视，都有别于他正常状态下的情况，特别是在你直视着某人的眼睛，而眼睛却眨都不眨一下的时候。

第五节　分析说谎者不提及名字的行为

美国赫特福德郡大学的心理学家韦斯曼说：“人们在说谎时会自然地感到不舒服，他们会本能地把自己从他们所说的谎言中剔除出去。比如老板问下属为什么又迟到了。说谎者会用“车坏了”代替“我的车坏了”。然后抱怨说他不得不等着把它修好。

如果向某人提问时，他们耳朵回答总是反复地省略“我”，他们就有被怀疑的理由了，他们可能没有如实回答情况。

说谎者不但不喜欢提及自己，也很少使用他们在谎言中牵扯到的人的姓名。比如，某某老总和某某明星传有绯闻。他在讲话中会有意识的回避这个女星的名字，而说道其他女星的时

候却很坦然，其意是“我跟那个女人没有发生性关系”。

第15章　破译谎言需要循循善诱

无论出于什么原因说谎的人，都不会让自己的谎言轻易的泄密。要想获得谎言背后的真相，FBI指出必须适当的、有技巧性地进行引导。

当撒谎人，出于为自己的利益或为他人着想，而不愿意透露任何信息；或是撒谎者小心翼翼掩盖他编造好的谎言时。FBI教你可以运用以下循循善诱的方法去引导说谎者。每个说谎者心理状态各不相同，所以引导的方法也有一些差别。

第一节　延伸说谎者的说辞

这种引导方法可以用来判断对方是否正在撒谎。你需要做的就是详细延伸她先前陈述的“事实”。如果她没有纠正你的说辞中设下的陷阱，就表示他可能说谎。

秘书露西觉得身体不适，要求提早请假回家。等她说完，老板就可以说：“喔，好啊，如果你发烧，头疼得厉害，那就回去吧。”

露西从来没有说明她有哪些症状，老板只不过延伸她的说辞而已。从来都很严谨的露西，如果老板说完这样的话，如果露西没有纠正老板的说辞，那么露西说谎的嫌疑就很大了，只是急切的想达到回家的目的，露西并没有留意老板延伸露西的说辞而设下的小陷阱。

第二节　把问题转个弯

如果有人因为某件事情牵涉到另一个人，而不愿意透露实情时，要想获得真相，你必须巧妙的转弯。

约翰的下属向约翰提及，另外一个同事把一个订单给搞砸了。

如果约翰问，“他哪里出了差错？”恐怕将一无所获。但

是，把问题转个弯，制造一个诱饵，就可以让约翰的下属松口。

约翰说：“假如由你来处理这个订单，你的方法会有什么不同？”

这个巧妙的转弯，就使他打开他的话匣子。为了证明自己能力，他会边比较另一个同事的做法，边说自己将如何如何操作。而你留意的只是，那个同事出了什么差错。

把问题转弯的时候，一般都转到正面积极的方面；对方觉得，回答你的问题是在做一件非常正确的事。如果你用一种简单直入的方式来问，对方可能死也不肯透露半句。

第三节　将问题引入到私人层面

有时候，人们拒绝吐露真相，是因为他们居于强势地位。在这种情况下，争辩追根究底通常都是不恰当的，也不会获得什么效果。因此，这时，你可以必须把交谈的内容引入到私人层面。

试图与买家做成买卖，但是买主不想购买。又没有说出一个令你信服的理由。你问买主为什么，他可能会不冷不热的回答不为什么。

你可以这样说：“我就是靠这个买卖生活。我的一家子全靠我养家糊口。很明显，我们的产品十分精美，而你也是个通情达理的人。你是否可以告诉我，我哪里冒犯了你？”

买主冷不防地听了这番话之后，一定会说：“喔，你误会了，你没有冒犯我，只不过是……”

进入到私人的领地，并且使用“冒犯”一词。买主为了证明你并未冒犯他，唯一的方法就是说出不愿意购买你的产品的真正理由。

第四节　对尴尬说谎者的引导方法

有些说谎者不愿意对你说出真相，可能是出于尴尬。此时，平常使用的策略无法奏效，因为对方可能觉得没有义务要

告诉你；而且很可能他说出实话也得不到好处。所以，你必须设置一些引导细节，从而获得真相。

1.假设你的儿子不想谈被欺负的事

你可以这样引导他："如果你不想谈这件事，那也没关系。（这是很关键的一句开场白，它可以使对方解除心理负担，即使他不愿意谈，也不会遭到责备。）我在你这个年纪的时候，也碰到过同样的事情。而且，在我学会该怎样应付那些欺负我的人之后，他就再也没来烦我了。"

接着孩子肯定要问你是怎样对付那些"恶霸"的，而且他还会很自然地说出他是怎么怎么被欺负的。

2.如果你的病人不愿意谈论她以前的性关系

你可以这样引导："我了解你心中的犹豫，如果你不愿意谈，那我们就不谈。接下来，我要问你一些问题，你只需要简单的回答'是或否'，'有或没有'就可以了，你只要据实回答就可以了。"其实所有的疑虑都可以设置成一个是非问句，只要得到了确实的是否答案之后，真相也就被揭穿了。

3.你猜测实习秘书把拿去拷贝的文件也一起放进了碎纸机

你这样引导她："琳达小姐，如果是你把文件弄混并送进了碎纸机，那不要紧。我告诉你一个秘密。我记得我刚开始在这里实习时，有一次我本来要影印几份午餐的菜单，结果却把机密备忘录拿去拷贝。"

想获得真相，就要让对方信任你。最好的方法就是先分享你的秘密。这个方法能够立刻让对方感到安心自在。先分享你的秘密，代表你信任对方，而对方也觉得有义务分享他曾经做过、令他感到不安的事情。

第五节　运用话题引导说谎者

当你在走廊上与人擦肩而过时你们之间所进行的"仪式"：你微笑，她也微笑；你点头微笑，她也点头微笑；你说"嗨"，她通常也会报以同样的回应。谁先针对情况作出反应，谁就控

制了彼此交流的方式。你可以操纵引导交谈的内容，使它朝着你选择的方向进行。

为了得真相，你可能希望把交谈的内容引导至一个特定的方向。其实，你只要使用几个经过精挑细选的字眼，就能非常有效地达到目的。在对方说了一番话之后，你可以使用以下的关键用语，把交谈内容带到任何你所选择的方向上。无论在任何对话中，你都可以运用这些关键用语撷取信息。

话题引导1：“你的意思是……”

“你的意思是……”引导对方的思维，并把交谈的内容拉到更大的格局，让你能看到他的全面境况。使用这句话引导之后，一般都会说明事情的原委。

“现在由我负责整个公司的主要工作。”

“你的意思是……”

“老板离开的时候，要我负责营运。如果你有任何问题，你可以跟我商量。”

话题引导2：“这样的话……”

“这样的话……”用作引导，可以让你获得更多的侧面信息，收集额外的相关实情。

“我很抱歉，我们真的尽力了。”

“这样的话……”

“它的标价很明显。我们已经查了3次价目表和送货单。”

话题引导3：“那现在……”

“那现在……”这个引导可以使对方把自己的态度、立场转化为具体的行动。他将进一步确切地说明他的意图，以及你该采取的做法。

“支持业主，不让业主失望是我们的政策。”

“那现在……”

“我们会和相关部门协商，把业主的损失降到最小，一切以业主的利益为中心。”

话题引导4：“那么……”

“那么……”这个回应可以使对方说得更精确一点，让你获得详情。

“我们公司会给你很好的发展空间。”

“那么……”

“如果你工作一段时间，各项考核都不错的话，我们会提升你的职位。”

第六节　发掘真相的关键词

要想发掘真相，其实有些非常简单的关键词能助你一臂之力。只要你巧妙的运用关键词，就可以让对方说出实话。以下3个关键词正好能够发挥这种作用。

“因为”“让我们”、“试试看”这三个词语，在发掘真相的过程中很有效果。

如果对方的解释是跟在“因为”这个字眼之后，我们就会认为他的说辞令人信服。

“让我们”可以产生一种群体的氛围，创造出盲从跟风效应。它是一个可以产生效应的正面字眼。

“试试看”这个微不足道的字眼，其实是一股强大的激发动力，因为它暗示了“反正你不会成功”，而逐渐灌输了“这又会有什么损失”的心理状态。我们都喜欢去“尝试”各种事物。

出纳小姐从收支现金中拿出了40元。你只要说：“这40元是从收支现金中拿出来的吗？让我们试着每次支取不超过80元吧，因为这样做比较好。”这样的语句，多么亲切和蔼。这么做，比较容易取得真相，因为听了这番话之后，没有人会觉得他必须自我防卫。她说出真相也没有什么关系。

因此，当你想要取得一些信息，但又不想让对方觉得遭受指控或苛责，那么就使用“因为”“让我们”“试试看”这些关键词吧！

第七节　具体回应引导

有时候，我们没有得到真相，在于在对话的过程中，我们的回应比较抽象。使得对方的回答也简洁起来。如果运用具体的回应方法，能帮助你有效地取得一个比较直接、真实的答案。例如：

会议参与者："我认为这场会议不是很成功。"

会议组织者："怎么会呢？"

会议参与者："我就是这么认为的！"

"怎么会呢"很抽象的一种回应。而下面的具体回应则能让你更好的掌握真实情况：

"你是跟什么比较呢？"

"它有多糟糕？"

如果你用这样的具体回应，对方就会觉得有义务作出响应。而针对一个笼统的回应，提出一个抽象问题，对方也往往不说理由简短回答。

具体的回应是可以答案的范围缩小，缩小的答案会更接近事实情况。无论何时，当你想澄清一个抽象、模棱两可的答案时，就要使用这个技巧。

第八节　如何取得主动权

你是一个破谎高手，有能力在任何情况下在任何交谈中取得真相。但是，如果你没有发言的机会，你就无法施展。如果对方滔滔不绝，或是不停地打断你，让你一句话也没办法说，你想短时间内找出真相就很难了。下面的几个很棒的方法，可以让你取得主动权。把话题引向自己的这边：

"这么说……"

"我不希望你错过这个……"

"有件事，我要问问你的意见。"

"我知道你想要我问你这个……"

"我希望这不会冒犯你，但是……"

"我希望这个消息不会让你心烦。"

“有件事，你或许可以帮帮我的忙。”

“你大概是唯一知道这个答案的人。”

“你是一个聪明人，让我问你一个问题。”

“你一直打断我的话，让你显得很愚昧。”

“你记忆力好吗？太棒了，那你就不会忘了……”

“我刚才的话才说了一半，如果打断了你，很抱歉。”

“如果事实和你的意见互相抵触，我很抱歉。但是，我想知道……”

第九节　向对方提出明确的问题

与人交谈时，你可能凭直觉觉得他可能在撒谎，针对你的疑点，向对方提出明确的、具体的问题。如果他很快地、毫不费力地作出回应，那表示他说的是实话。如果他花了多少时间才作出回应，那么他可能是在说谎了。因为说谎的人会先在心里过一遍，确定合情合理之后，才作出回应，因此需要一段时间。而且，由于编造出来的谎言中的情节他并未经历过，所以在细节方面的描述会很拙劣。

比如你的一个同事休假回来，到处宣扬去佛罗伦萨休假了，实际上却一直窝在家里。要想让他吐露真相，你可以先问他佛罗里达州的天气怎么样，玩得开心吗。他可能兴高采烈的描述半天那里的天气及自己的感受。

你进一步应该问他“你有没有租车”之类的问题，而且要若无其事地多问几个格调一致的问题。一旦他对其中任何一个问题作出了肯定的答复，那就再继续追问细节。

如果他撒谎，他将试图把故事情节安排得合情合理，而且需要时间作进一步的回答。如果对于你提出的话题，他总是轻描淡写的说上几句，就急急忙忙的转变话题，只有一种情况，那就是对你所提出的问题感到不安。

一个诚实的叙述者，一般应该期待对方延续话题，而非结束交谈。除非他们说谎，否则大多数人都会兴致勃勃、滔滔不

绝地谈论他们去了一家新餐厅、去了哪个地方玩，遇见了什么有趣的事等等。

第十节　捏造“事实”引导真相

要想捕捉谎言背后的真相，还可以加入一个“事实”，并要求对方针对此“事实”发表意见。这个“事实”是你编造出来的，但是你编造的事实应该合情合理，可以融入到他的谎言之中。

捏造“事实”引导真相的时候，应该注意的准则：

这个“事实”必须是虚构的。

你的说辞听起来必须合情合理。

你的说辞必须能够对他造成直接的影响，因此，他从你口中听到的“事实”，必须是第一手信息。

露西参加一个宴会，一位男士过来和她搭讪，宣称他刚结束一趟南非旅行。凭露西的感觉觉得他的话像在撒谎。这时候，露西可以这位男士说：“我的一个叔叔在首都比勒陀利亚机场任职。他说，每一个进入非洲的旅客，都要先进行体检。”一旦他附和露西的说辞，以支持自己确实去过非洲的“事实”，露西就知道他的南非之旅是假的。如果他确实去了南非，他就会说，他不知道你叔叔说的这么回事，他并没有要求被体检。

第十一节　要求说谎者证明所说的话

这种引导方法中，你可以用一种不构成威胁的方式，要求对方证明自己所说的话是真实的。

FBI曾说过：面对声称去佛罗伦萨度假的同事，除了用巧妙的提问的方式让他露出真相。还可以对他说自己非常乐意欣赏他在佛罗洛萨拍摄的照片。如果他真的去过的话，他会很乐意分享他的度假照片。如果他解释道，我没有拍照、拍出来的效果不好、拍照的时候忘了把镜头盖拿下来——那可就让人猜疑了。

第16章　破译谎言需要对说谎者施加

心理压力

建立在心理生理学上的欺诈，看上去似乎就是单纯的欺诈，而事实上它涉及许多内容。对付他们的策略就是进行心理施压。

高明的撒谎者，总是善于伪装自己的。但是对于这些人，FBI指出也不是无计可施。必要的时候可以运用一些心理学上的知识。

明知道一个人在撒谎，如果你直接道出自己的疑问，势必得不到想要的答案。但是略施小计，给对方的心理上施加点压力，情况就不一样了。心理一旦失控，原本编造好的谎言，也乱了阵脚。只能道出事实真相了。给对方施压的方法是多种多样的。

FBI审犯人的时候，可能会大声的指责，以摧毁犯罪嫌疑人的心理防卫，使其和盘托出自己的罪行。而生活中，我们所面对的，多是些普普通通的人，他们虽然处于各种目的在说谎，但是用审犯人的方式让对方道出实情，显然不可取。这个时候，我们只需转动脑筋，甚至在游戏中给对方施加压力，轻松就获得了自己想要的答案。下面的几种施压策略能让你获得意想不到的效果。

第一节　对说谎者声东击西

声东击西之计，多被历代军事家所用。多是利用声东击西的方法制造假象，引诱敌人作出错误判断，然后乘机歼敌。虽多用作军事手段，但用在识破谎言上面也是极为管用的。

可以以交流感情为名，东一句西一句地和他唠，上至天文，下至地理，张家长，李家短……直到其已经到了全然忘我状态，然后再不动声色地轻声问他：“小张，你真的没撒谎吗？”如其神态自然地说：“经理，我真的没撒谎！”则其撒谎的可能性是100%！

第二节　对说谎者突然提出一个问题

撒谎者喜欢夸大其实，也喜欢转换话题。这一切都是他采取主动，如果调换过来，正在对话之际，在转换话题之间，突然提出一个出其不意的问题，让他前面说的都自相矛盾，那么谎言就不攻自破。

纽伯瑞说“我们可以趁他们不注意，提出一个他们事先没有准备好的问题。”

识破谎言，除了用识人术的“眼”来判断外，还可用“嘴”来交替运用。即出其不意地问对方一个关键问题，让对方在没有察觉的情况下，问对方一个措手不及。约有5%的人说起谎来滴水不漏，剩下的人第一反应很难作假。

所以转换话题之间也可以看到谁是在说谎。在这时，如果能出其不意地提出一个问题，让他说的和前面说的不一致，那么就确认他是否是在说谎了。

第三节　虚张声势，给说谎者造成心理压力

当你怀疑一个人在对你说谎时，当面兴师问罪是最愚蠢的方法。如果你一开始就用进攻性的问题发问，如“当时在不在那里？”或是“你是是不是在撒谎？”这会令他们不由自主地产生防备心理，死守他们的谎言。如果你想洞悉他的谎言，不妨按兵不动，先礼后兵。

你可以用这样的方法给对方的心理施加压力。他在说话的时候，你看着他的眼睛，把头垂向一边，斜靠着，使用开放的手势，不要把手叉起来。待其不备，突然发威，杀他一个回马枪，保证他就算有十个虎胆也被你吓倒了。这个时候，他以为你基本上什么都知道了，只好乖乖的说出实情。

FBI曾举过这样的例子：

罗宾逊的下属来汇报工作，罗宾逊觉得下属的汇报掺进去了很多水分。等下属滔滔不绝的说完，罗宾逊面带微笑，不紧不慢地说：“编吧，接着编啊！”这时稍稍停顿一下，察言观

色，然后突然冒出一句：“你别以为我不知道到底怎么回事！”此时，下属如果面色苍白，说话磕磕巴巴，基本可以判定他撒谎了。

虚张声势是威慑战略的一种表现形式，它是展示军事实力，迫使对方屈服的手段。虚张声势的计策用的好，可以震慑说谎者，让他露出狐狸尾巴。

第四节　测脉搏，透视说谎者的心理

研究发现，当一个人在说谎的时候，心跳会加速，大脑需要处理的信息过多，例如，圆谎，这时心脏加速跳动以促进血液循环来给大脑提供更多的能量，同时身体会发热，这时通常以出汗来帮助散热。

近一步研究发现，说谎时，说谎者的脉搏是不由自主地变快。所以可以善于运用切脉的方法，透视对方心理。

如果你觉得某个人可能在说谎，如果平时彼此关系不错，可以有肌肤之亲。这时你可以用右手食、中二指轻轻搭住其左手腕，嘱咐其放松，然后心平气和地问一句：“你真的没有撒谎？”如果其脉搏出现异常波动或骤停，则其撒谎的可能性在已经可以确定一半了。另一半可用其他方法验证。

第五节　运用脑筋急转弯

脑筋急转弯，不仅让生活有乐趣、搞笑，而且能放松精神，提高大脑的思维能力。脑筋急转弯还可以用来识谎。这是因为，说谎的时候，很多人都会不自然地心慌，害怕被人识破，所以精神处于高度紧张的状态，如果这个时候还让他的脑袋转来转去，肯定会露出马脚来。

FBI曾举出这样的例子：

丈夫帕克最近总是谎称加班回来的很晚。妻子露西虽然有些怀疑，但是苦于没有证据。等丈夫回来之后，露西放松地和丈夫说，每天这样加班，你一定很累，我们玩个脑筋急转弯，放松一下吧。帕克此时全然无知，露西让丈夫快速朗诵一大段

绕口令，如“蓝教练是女教练，吕教练是男教练，蓝教练不是男教练，吕教练不是女教练，蓝南是男篮主力……”然后突然在中间叫停，问一句：“耗子有几条腿？”如其在第一时间内给出的答案不是四条腿，则其撒谎的可能性超过百分之六十。

脑筋急转弯可以让那些逐渐调整自己对待说谎态度的说谎者的脑筋乱得团团转，一下子转不过弯来就露了马脚。

研究表明，当一个人开始说谎时，会感到窘迫、羞愧、恐惧等压力。但是如果说谎者从说谎行为中获益的话，便会逐渐调整自己对说谎的态度，使态度和行为建立起新的一致，从而缓解由于道德与行为不一致引起的情感压力。这时，说谎者不再感到有太大的压力，觉得说谎很正常。这就是说谎者的说谎技术越来越“娴熟”，胆子越来越大，越来越无所顾及。所以，要识破一个谎言，一定要在他的初级阶段把它戳穿，不要让它修炼成“精”。

第六节　重复说谎者的漏洞

要抓住谎言背后的真相，首先要考虑对方的思维和感受。如果对方在撒谎的过程中了一个小小的漏洞，你可以重复一下他的漏洞，这样会让对方突然感觉压力加大，开始焦虑，以此打乱他的正常逻辑思维。

审讯中，通常会出其不意地提高音量或怒斥来达到这一目的。商场上这样表现不太合适，所以我们应先了解对方的弱点，并亮出来，令对方感到不爽，他接着再往下继续撒谎的时候就不能随心所欲了，这个时候更多的漏洞就会出来。

第七节　用眩晕法降低说谎者的抵抗力

眩晕是因机体空间定向和平衡功能失调所产生的自我感觉，是一种运动性错觉。正如催眠能帮助人们恢复记忆一样，经研究发现，在眩晕的状态下，即可识破谎言的真相。

如果你下定决心要知道真相的时候，可以采用眩晕法来问出真相。

怀疑一个人在说谎，等他说完，你并不作评论。可以以锻炼身体平衡性为名，令其在原地快速转圈100次以上，然后突然叫停，问一句："快点告诉我，是不是在撒谎？"如其不能在第一时间回答"不是"，则其差不多就是在说谎了。

看似荒诞，实则充满科学道理。一个人在眩晕的状态下，没有更多的脑筋去编造一个完备的谎言。为了抵抗还未消失的眩晕感，他会诚实的说出真相，然后想尽快找个地方休息一下。

第八节　将说谎者问到筋疲力尽

在审犯人的过程中，通常会不断的问，到犯人被问得筋疲力尽，意志崩溃，最终说出实情。同样的方式也可以用在其他说谎的人的身上。

不过在商务场合，你必须谨慎对待这种施压的使用，因为谁也不想让客户歇斯底里的走掉。当确认已经激起了对方的不满情绪时，一定要采取缓和的手段问。如你知道了对手害怕的东西如亏损、糟糕的公共形象、产品的设计缺陷等，要缓和的问，既戳到他的痛处，又不至于让他翻脸走人。如果你把客户逼到忍无可忍而抓狂的地步，那么就失去了合作机会，得不到订单，得不到认可，更别提长远合作了。

攻击全副盔甲的武士，可以随机地对他发动攻击，也可以观察他的防守，以发现最容易攻破的地方，一旦发现了他的弱点，集中全力进攻。在商场上，你既要找对对手的痛处，又要学会减轻对手痛苦的方法，也就是说，在一些情况下，你需要在减轻对方的痛苦之前稍微加重对方的痛苦。在对方觉得有点痛的时候，你所要求的，他权衡再三一般都会答应的。

第九节　用心理高压震慑说谎者

古时候，有一个大富翁的妻子丢了一个金锭，当时只有两个女仆在场。大富翁把两个女仆送到县衙，她们都大喊冤枉。县令命令她俩各拿一根芦苇杆，说："不是盗窃的人，芦苇不会

长，偷了金锭的，手中的芦苇会比现在长两寸。”第二天去看那两个女仆手中的芦苇杆，一根与原来的一样长，另一根已被折掉两寸。县令立即把那个折掉芦苇杆的女仆抓起来审讯，她供认不讳。

借这个古代的故事，FBI想说明的是，人在精神高度紧张的时候，容易漏出掩藏好的真相。给说谎者施加心理高压，可诈得说谎者原形毕露。这主要因为他在高度的精神压力下乱了方寸，不由自主地丧失了理智和冷静，露出破绽。给予强大压力，冲破心理防线而得知真相的测谎术。

第17章　破译谎言需要抓住说谎者的生理反应

精通生理心理学，就可以在不被对方察觉的交谈情况下，直接控制对方的意识。让说谎者的伎俩无处躲藏。

生理心理学是一门介于生理学与心理学之间的科学。它希望利用人体电流和生物化学过程的知识，为解开情绪与思维这样一些复杂的心理过程架设一条桥梁。

人的注意力、记忆、无条件反射、条件反射和行为规则、分析器（主要用于研究幻觉方面）、疲劳、药理学影响等，都属于这一节的研究范畴。FBI的通常做法是利用其中的一项或几项进行测谎。以下几种方法，皆从生理心理学的层面入手，能更好的帮助你找破解谎言。

第一节　插话乱其心智

正确插话可以引起轻微的催眠作用。换句话说，当倾听者的大脑在处理接收到的信息之际，这些插话可以使他暂时愣一下神。当你需要控制交谈的进展，或是重新组合交谈内容时，就可以使用插话的方法。插话的作用就是在对方的思绪“短

路”时，让你有时间集中、镇定思维。由于这些插话大多令人摸不着头绪，你自己可能也要多读几次才弄得清楚。而谈兴正浓的说谎者，当然一时也回答不上来。这样乱了说谎者的心智，离获得真相的距离就越来越近了。

“你没注意到你忘了什么吗？”

“你真的相信你认为你知道的事？”

“你为什么要问我你不确定的事？”

“你越不去想它，你越会同意……”

“你认为你知道自己想的是什么吗？”

“你为什么赞同你已经知道的事情？”

“你为什么会相信一些不真实的事情？”

“当你有某个念头的时候，你会怎么样？”

“你的回答告诉我，什么是你没察觉到的。”

“你的问题是你知道是怎么回事，不是吗？”

“你可否给我……一个例子……可能会有帮助。”

“如果你预料我会相信你所说的话，就不会说出来了。”

“你可以假装对任何事情都很懂、很在行的那种样子。”

“我了解你在……说什么……你这样说并不表示它就会成真。”

第二节　实施心理分裂

“心理分裂”运作的方法是把对方“分割”成两半，把对方的“心理”分裂成为两个部分，让这两部分彼此对抗交战。这个过程可以使对方较为自在地说出实情。

分裂的两部分就是原先那个说谎的人，与现在这个绝不会伤害你的人之间的对抗。这个过程大大减低了对方的罪恶感，因为他不再觉得自己有义务为“以前那个他”的所作所为辩解、负责。

在交谈中，重复使用类似以下的句子。

“以前的你大概会做出这种事，但我知道，你现在绝不会再

做了。”

“你只要对现在的你负责。你是一个既诚实又值得信赖的人。”

“现在的你跟以前的你不同。我相信，你应该比我还讨厌、还恨从前的你。但你现在已经不是从前的那个人了。”

这些简单的句子可以削弱他的防卫。有时，这些句子可以立即见效；有时，则可能需要一些时间。但是，如果他一遍又一遍、持续不断地听到这样的句子，那么他的防卫心理一定会瓦解，然后就会说出实情。

第三节　嵌入式指令

如果你直接对一个撒谎者吼道：快说实话！如果对方不是胆小如鼠的人，一定会把自己掩藏的更好。而把指令直接植入对方的潜意识的做法，就高明很多。

以下是运用嵌入指令的例子，嵌入指令以粗黑的字体标示：

“除非你想说，否则我也不强迫你。现在，如果你觉得有什么要告诉我的，那么就把它说出来吧。反正当你知道这是一个正确的抉择时，你就会告诉我实情。但或许现在就可以让我们澄清一些事情。”

人的意识层面全部接收了整个句子，但是嵌入指令（黑体字部分）则直接进入潜意识。这个方法运用起来非常简单，只需遵守两个准则。

为了发挥最大的效用，这个指令必须以一个行为动词作为开头，因为你是在吩咐对方的意识采取一些行动；

整个嵌入指令必须用所谓的“模拟标识”与句子的其他部分作出区分。

使用嵌入指令的时候，要注意以下几点：

当你说出指令时，提高音量或稍微降低。

在说出指令之前，以及说出指令之后，都作一个短暂的停

顿。

当你下达指令时，不时地运用于势来分散对方的注意力，使嵌入指令被潜意识所接收并被视为一个命令。但必须表现得漫不经心、自在悠闲。

第四节　寻找特定关联

生活中，我们也可以看到许多“条件反射”的例子。例如数年前，你对某花粉有过一次很糟糕的体验，因此你一闻到这种花粉的味道，就会觉得恶心。或是听到某一老歌，让你记起一位曾经的朋友。正因为大多数人对

“某事”或“某物”都带有特定情感或情绪，只要我们找到这种关联，很容易识破对方的真实内心。

例如在扑克牌娱乐中，当对手在特定情况下，做了一个出自潜意识的姿势动作，可能就会泄露了心事。举例来说，对手只要一紧张，就会眨眼睛、往下看，或是将身体以一种特定的方式移动。这时职业扑克牌玩家就知道如何注意这些会“说话”的动作，以此洞悉对家手中握有哪些牌。

我们要做的就是找到某人对某事或某物的关联。这样，在任何情况下，对方只要一说谎，你就能立刻知道。

第五节　调整引起共鸣的步调

当我们的话能引起对方的共鸣时，彼此之间的话匣子就可以毫不费力地打开了。只有我们同某人达成“融洽的关系”，与对方在心理层面上保持一致时，我们可能会先从身体等层面上调整自己，例如去配合对方的手势、姿态或说话的速度。这样的调整我们称之为“调整步调”。一旦完成了这个步骤，你就可以主导局面。

当你与对方拉近距离之后，提供任何让他“有话可聊”的东西，而他所聊的内容也会正确反映他的想法（心理层面）。如此一来，你就可以根据他的谈话内容（他的想法），调整自己的话题方向。告诉她，为什么说出实情是他最好的选择，借此

主导他的思想。

例如："我了解，我们都会犯错，而你希望这次就让它过去算了。我相信，如果我站在你的立场，我也会有相同的感受。但是，因为我不是你，我只能告诉你我的内心感受。（这个句子开始引导对方）让我们开诚布公。当你说出事情的来龙去脉后，你就会知道这么做是对的……"

第六节　植入一个暗示

当你不断地想要从对方口中问出实情的时候，他的内心可能已经做好抵御各种指责的准备了。但是，当他的内心转而将矛头指向自己时，他就会自动说出真相。

当你无法改变对方所处的现实世界以获知真相时，那么就要改变他对这个现实世界的看法，从生理心理层面入手。这么做，也可以达到预期的效果。

如果你的邻居告诉你，最近这一带已经发生了一连串入室盗窃的事件，那么接下来几天，你就会注意到垃圾桶摆放的位置似乎有点凌乱；信箱看起来有点古怪；对街的车子有点可疑。晚上，你会听到房子里面每一个细微的声响。虽然你以前可能已经上千遍地听过这些声响了。

你的邻居告诉你"这一带已经发生了一连串的入室盗窃的事件"之后，就已经完成了把一个暗示植入你的脑中。这种暗示自然而然在你的心中显现出来。

如果你认为一个肥胖的女同事王红一直在盗取公司的办公用品。那么你可以采取以下的两种植入暗示法，让她停止她的行为。

植入暗示法1："王红，你有没有注意到大家看你的时候，表情好像有点怪怪的？"

不管王红有没有盗窃，可以肯定的是，王红听了这番话之后，心里一定会疑神疑鬼，觉得每一个人都在盯着她瞧。如果她真的一直盗窃公司的办公用品的话，这个自我暗示将消耗她

的心神，直到她停止偷窃为止。

植入暗示法2：“王红，你知不知道整个办公室都在说办公室用品失窃的事？你有没有注意到，他们好像总盯着你看。”

这句话相对于植入暗示法1更直接、更有正面冲突的意味。如果王红确实偷了办公用品，她很快就会相信每一个人都知情了，因为她发现每一个人都盯着她看。她或者会羞愧难当的辞职，或者会主动认错，至少公司用品不会再丢。

第七节4-3-2-1，1-2-3-4法则

当大脑在接收了若干个它认定是真实的信息之后，就会认为这些信息之后的暗示也是真实的。只要这个暗示不是明显的假象，大脑就会相信它是真的。

使用“4-3-2-1，1-2-3-4”法则步骤很简单。先提出4个真实的陈述，之后接着1个暗示；然后3个真实的陈述，之后接着2个暗示；然后2个真实的陈述，之后再接着3个暗示；最后，1个真实的陈述之后，接着4个暗示。也就是真实的陈述是按“4-3-2-1”逐个减少的顺序，暗示是按“1-2-3-4”逐个增多的顺序。真实的陈述，可以是任何大脑无法加以反驳的任何事物，而暗示就必须与你想知道的那件事有关。通过外在的、可加以证实的陈述与具体暗示的结合，就可以引导对方接受你的暗示，道出实情。

再现FBI审问情节：一名警探想要让嫌疑犯坦白招供，很好的运用了“4-3-2-1，1-2-3-4法则。且看下面的具体审讯过程。

“你好好坐在那（陈述一），心里多想想（陈述二），仔细考虑一下自己的选择（陈述三）。你想要做最有利于自己的事（陈述四），而那件事——（

（暗示一：告诉我发生了什么事）。

“我们知道你过去曾因为抢劫判过刑（陈述一），也知道在监狱的滋味（陈述二）。你肯定不想再进那里面（陈述三）。我要你——

（暗示一：明白我站在你这一边），而且我希望让你——（暗示二：明白说出实情的好处）。

“你很想离开这里（陈述一）。你也知道我没有时间整天跟你耗在这里（陈述二）。说出实情，可能会让你——（暗示一：好过一点）。你也可以——

（暗示二：省了很多麻烦）。你还可以——（暗示三：继续你的人生）。

“你的大半辈子都在街头闯荡（陈述一）。这是你重新开始的一个机会。为你自己——（暗示一：想一想），你——（暗示二：改邪归正之后的发展）。你可以——

（暗示三找到一份受人尊重的工作），而且可以（暗示四：把你的家人照顾得更好）。”

遵循整个法则审讯，即使开始的时候犯罪嫌疑人咬得很紧。但是完成整个过程以后，一般的犯罪嫌疑的心理防线都会被打开。很快会坦白自己的罪行。

第三篇　动点真格的——FBI专业测谎术的应用及效果

第18章　测谎宝贝：测谎仪

测谎技术是基于心理学研究而发展起来的一门技术，其主要方式是用测谎器来检测人的心理活动。在欧美等发达国家，测谎技术已相当成熟，测谎仪的运用也已相当普遍。本章将为你展现FBI常用的测谎宝贝——测谎仪的原理和应用情况。

第一节　解读测谎仪

现代测谎仪由传感器、主机和微机三部分组成。传感器与被测人的体表连接，采集被试者生理参量的变化信息；主机是电子部件，将传感器所采集的模拟信号经过处理转换成数字信号；微机将输入的数字信号进行存储、分析，从而得出测谎的结果。

以市场上的乳白色PG-7型多参量心理测试仪为例，这个测谎仪只有一本32开的书本大小，由传感器、主机和微机三部分组成。测谎仪的传感器有3个触角：戴在人手指上的皮肤电传感器，这是一种不锈钢电极，用来测量皮肤电阻的变化；脉搏和血压传感器是一种压敏传感器或血压计，戴在人腕部或臂部，测量人脉搏和血压的变化；呼吸传感器是拉伸传感器，系在人的胸部，测量人呼吸的变化。主机发挥的作用是将传感器所采集的模拟信号经过处理转换成数字信号，并输入计算机。随后微机将输入的数字信号进行存储、分析，并得出测谎实验的结果。

测谎技术是一种心理测试技术，所谓的心理测试技术，是以生物电子学和心理学相结合，借助计算机手段完成的对人物

心理的分析过程。按照心理学的理论，每个人在经历了某个特殊事件后，都会毫无例外地在心理上留下无法磨灭的印记。

作案人在作案后随着时间的延续，心里会反复重现作案时的各种情景，琢磨自己可能留下的痕迹，甚至无法克制反复琢磨的想法。所以，每当被别人提及发案现场的一些细节时，作案人的这种烙印就会因受到震撼而通过呼吸、脉搏和皮肤等各种生物反应暴露出来。这种细微的反应被测试仪器记录下来后，便汇集形成或者知情、或者参与的结论。正因为如此，利用测谎仪测试嫌疑人时既允许回答“是”或“不是”，也允许被试者以沉默作为回答。根据了解，公安大学测试中心的心理测试技术在经过1000多例刑事案件的实战，嫌疑排除率达到了100%，认定率也达80%以上。

实际上测谎仪并不能直接探测人的内心，而是根据所要调查的内容事先编制好一系列问题，然后逐一向被测人提问，利用测谎仪对被测人生理反应的记录、并分析而得出的结论。

测谎所涉及的问题主要有三类：与调查事件无关的中性问题，与调查事件有关的相关或主题问题，与调查事件没有直接关系，而被测人又肯定会说谎的准绳或对照问题。

测谎专家一般不与被测人员面对面，而是将主要精力全神地盯在电脑显示器上的图谱，同时用余光注意被测人员的面部表情。再有，测谎专家的语调不带任何感情，而是一种机械的声音，这样才能得到最佳的测试效果。

现代科学证实，人在说谎时生理上的确发生着一些变化，有一些肉眼可以观察到，如出现抓耳挠腮、腿脚抖动等一系列不自然的人体动作。还有一些生理变化是不易察觉的，如：呼吸速率和血容量异常，出现呼吸抑制和屏息；脉搏加快，血压升高，血输出量增加及成分变化，导致面部、颈部皮肤明显苍白或发红；皮下汗腺分泌增加，导致皮肤出汗，双眼之间或上嘴唇首先出汗，手指和手掌出汗尤其明显；眼睛瞳孔放大；胃

收缩，消化液分泌异常，导致嘴、舌、唇干燥；肌肉紧张、颤抖，导致说话结巴。这些生理参量由于受植物神经系统支配，所以一般不受人的意识控制，而是自主的运动，在外界刺激下会出现一系列条件反射现象。这一切都逃不过测谎仪的“眼睛”。

现代测谎器又叫“多功能生理扫描记录仪”，它一般测定人的四个方面的生理变化，即血压、心律、呼吸和皮肤电阻（由皮肤表面汗液分泌所致）。这四个方面的生理变化是受自主神经系统控制的，不易受人的意识的影响，因而能较好地反映人的情绪状态。在测谎过程中，将四种感应器导联在被试身体的相应部位，然后向他提出一系列的讯问。被试在回答讯问过程中因情绪变化而导致的自主神经系统的生理变化，就会被测谎器细致地记录下来。

测谎者根据记录结果就可分析被试在回答相应问题（特别是关键性问题）时的情绪状态及其变化，并推知其说的是谎话还是真话。

第二节　测谎仪的使用情况

测谎技术是基于心理学研究而发展起来的一门技术，其主要方式是用测谎仪来检测被测人的心理活动。在欧美等发达国家，测谎技术已相当成熟，测谎仪的运用也已相当普遍。

最早借助生理心理仪器将神经生理学和实验心理学理论应用于测谎领域的，是19

世纪意大利著名法学家龙勃•罗梭。当时龙勃•罗梭使用的测谎仪器名为血管体积描记撂和水柱式脉搏描记器。

1902年，龙勃•罗梭亲自对一名杀人嫌疑犯进行了测谎测验，这次测验被视为是有史以来第一次运用仪器对刑事案件进行的测谎活动。继龙勃•罗梭之后，对测谎技术的发展作出过较大贡献的有斯蒂克、弗莱古斯、马尔斯顿、贝纳西、拉森、基拉、鲁利亚等。其中贡献最大的当属拉森和他的学生基拉，他

们两位是多谱生理记录仪的发明者和最早应用者，也是20世纪30年代测谎领域的权威人物。拉森和基拉的“多谱生理记录仪”与现代的测谎器在原理上已十分接近。此后，经过科学家们几十年的努力，测谎仪器已经从单通道测试发展到多通道心理测试，而且测谎仪的精确度和操作水平都已日臻完善。

虽然测谎能够帮助和解决多方面的问题，但是由于测谎涉及到人权问题，而对犯罪嫌疑人的测谎更牵涉到定罪量刑和执法的客观公正问题，因此，测谎的准确程度就变得十分重要。在科学的测谎技术刚刚出现的时候，由于方法单一，仪器不够精密，加之工作人员操作技术不佳，从而导致测谎的准确率不高，而对测谎的结果解释不一致，致使法律界怀疑测谎技术的可靠性。为此，美国国会在1923年下令禁止将测谎结果作为法庭证据使用。

随着测谎技术的发展和完善，美国对测谎器的使用率逐年上升。这在重视“人权”的美国，可以想象得到必然会引发一些抗议，如20世纪80年代初，根据里根政府的一项命令，美联邦政府曾想广泛使用测谎器，进行有关保护国家安全的调查。但如果这样，国防部的大约12800名雇员要接受这种仪器的测验。因此，这项命令引起了一场轩然大波，甚至连当时的国务卿舒尔兹也强烈反对。哈佛大学法学院教授艾伦•德肖维茨对此批评说，在一个号称民主的国家，有上百万人被迫绑缚在机器前，无论如何这是件滑稽的事情。于是，在国会的强大压力下，里根政府的这项命令被无限期地推迟了。

目前，在美国已有30个州允许使用测谎结果作为法庭证据。根据美国测谎协会的统计，在有关的3030个案例中，测谎的准确率为98%。今天，测谎器已在美国得到了广泛的使用，在令人头痛的恐怖活动和清除内奸之中发挥了重要作用。

1987年，美国成立了隶属于国防部的测谎研究所，主要功能是训练美国陆军、海军、空军及反毒、缉私人员，为全美国

提供测谎的准确度。美国最新研制出的CPS计算机测试仪，能对生理变化作出分析，并报告出受审对象的诚实性或虚假性的概率，使测谎器从单纯记录心理活动轨迹的仪器发展为集记录、分析、评判于一体的智能型仪器，成为名副其实的“测谎器”。

测谎技术和测谎器的运用，在我国起步比较晚，直到1989年才研制出了u-I型心理测试器。20世纪90年代初，公安部和北京师范学院合作研制出了u-I型的改进版IZ-II型心理测试仪。1991年公安部正式立项，在公安部科技情报所的协助下，由中科院自动化所研制、公安部监制，于当年5月研制出PG-I型心理测试系统的样板，随后在公安部干部管理学院师生的协助下进行了深入的模拟实验，并于1991年6月通过了公安部科技情报局主持的审定。PG-I型心理测试系统使用于全国各地多起重大刑事案件，并取得了良好效果。中科院测谎专家张祖丰工程师称其测试准确率为99%。目前，在我国测谎必须经被测人同意方可进行，测试结果只能附于侦查案卷中，测谎还不能代替侦查和审讯，只能作为一种辅助手段。

目前，测谎器已在我国北京、山东、辽宁、上海、浙江等地使用，正以其在刑侦、预审工作中特有的效能而逐步受到公安部门和司法部门决策者的重视，发挥着愈来愈重要的作用。据不完全统计，近10年来，我国各地公安部门已经利用测谎器技术破获了多起刑事疑难案件。

第三节　测谎仪测验面面观

据FBI透露实际的测谎过程非常复杂，一个调查犯罪的测谎仪测验可能要花费3到4个小时，而其中用于生理测量的时间仅15分钟左右，其余大部分时间花于审核问题、测前讯问、解释程序以及评判、讨论测量结果等方面。

一般来说，在正式进行测量前，测谎者要与被测人进行一段长时间的交谈。这段交谈有两个目的：一个是通过交谈和讯问，了解被测人的个性和诚实程度，以便最后确定正式测量时

的讯问问题和讯问方式；另一个是是向被测人介绍测谎仪的“一贯正确性”，使其确信测谎仪具有准确地分辨真话与谎言的可靠功能，从而对其产生威慑作用，以消除被测人的侥幸心理。与此同时，为了让被测人确信测谎器是不可欺骗的，测谎者还要求被测人参与一项示范性的验证。例如，让被测人在一副纸牌中随意地抽选一张，然后混杂于其他若干张纸牌中。当测验者拿着这几张纸牌依次问被测人“是不是这张”时，被测人一概回答“不是”，但测谎者总能正确地指出被测人所抽选的牌是哪一张，并告诉被测人，这是根据测谎仪对其作出回答时的生理变化的测量结果（实际上，这些牌通常是事先做了记号的）。

在实施正式测量的过程中，测谎者的提问或讯问方式对测谎的结果有重要影响，因此提问技巧起到相当重要的作用。在调查犯罪问题时最常用的提问技巧是参照系问题方式，即提问时不仅要问到有关犯罪本身的“关键”问题（如“你有没有偷那5000元钱”或“你在公司任职期间有没有拿过不属于你的东西”），而且要问到那些作为参照系的“无关”问题（如“今天是星期五吗”或“你是19X

X年从X x学校毕业的吗”），以便测谎者对测谎仪记录的图表进行比较，查出被测人在回答“关键”问题与回答“无关”问题时自主神经系统的反应是否一致。

心理学家戴维•罗斯金是参照系问题技巧的主要提倡者，他认为，测谎者可以对被测人进行诸如此类的讯问：由于本案与偷窃有关，因此我必须问你几个一般性的问题，它们是关于偷窃和你是否诚实的问题。有的人偷了。人家的钱却不承认，而我问你这样的问题就是要判明你是不是这种人，而且还要知道就偷窃而言你属于哪种类型。那么，当我问你“从你生下来一直到十八岁，你拿没拿过不属于你的东西，你会怎样回答呢”？在罗斯金看来，设计这类问题的目的就是要达到这样的效果：如果被试是无辜的，他就会对参照性的问题更为注意，因为他所

关心的是能不能老老实实地回答他们，至于关键性的问题他反而不会关心；如果被试有罪，他就会恰恰相反，因为对他来说关键性问题才是威胁之所在。如果测谎仪的记录图表显示被测人在回答“关键”问题时自主神经系统的活动更加频繁，那就可以断定该被测人有罪。

另一种调查犯罪问题时的提问技巧，即被称为“仅罪犯才知”的问题方式。这种提问技巧的要点在于，测谎者不是去问被测人是否犯了罪，而是去问那些与犯罪有关且只有罪犯才知道的问题。比如，某个人是一宗谋杀案的嫌疑犯，他有谋杀动机，同时有证人见他在杀人现场出现过。此时，测谎者就应当使用“仅罪犯才知”的提问技巧。测谎者应该向那个嫌疑犯提出一连串问题，而且每个问题都具有多种可能的答案，但是只有一种答案是实际情形。例如，测谎者可以这样问嫌疑犯：“被害人倒在地上时脸朝上还是朝下？是侧卧着还是平躺着？”并要求嫌疑犯对各种选择都要回答“不是”或“不知道”。无辜者并不知道当时的真实情形是什么，只有真正的罪犯才知道被害人是脸朝上躺着的。因此，当问到真实情形时，嫌疑犯的自主神经系统活动会产生变化。再比如，在一项调查5000美元偷窃案的测谎过程中，测谎者设计了这样一连串问题：

“你偷了多少钱？是500美元？1000美元？5000美元？10000美元？30000美元？50000美元？”

无辜但受到惊吓的嫌疑犯可能对“50000美元”显现出更强烈的恐惧反应，而真正的窃贼则对“5000美元”产生更强的情绪反应。

测谎者并不是只靠测谎器的记录图表来判断被试是不是在说谎，在调查犯罪的测谎仪测验中，测谎者不但事先知道调查所发现的事情，并据此设计测验时要问的问题，而且在测验前、测验期间和测验以后交谈时，可从被测人的面部表情、声音、手势中获得许多信息。测谎者在评估被试是不是说谎的时

候，不仅要根据测谎仪的记录图表，而且还需考虑被试行为举止上的种种说谎痕迹。

第四节　测谎仪会不会说谎？

测谎仪是检测人是否说谎的工具，但测谎仪本身会不会说谎呢？这个问题自测谎仪问世以来，争论就始终没有停止过。

一方认为，测谎仪的记录是对被测者在回答相关问题时情绪变化的生理反应，只要测谎条件齐备，专家经验丰富，测谎结果就值得相信。美国曾经研究测谎仪长达15年的专家麦克？奥凯利声称自己的测谎结果准确率可达96%。美国测谎协会说得更玄，合格的测谎准确率可达到百分之百。联邦调查局的一份文件也指出，测谎仪除了发现犯罪行为外，还可以“清除怀疑、核实目击者证词、确证所提供的情报和确定原告讼词的准确性”。

另一方则认为，测谎仪只记录主观的反应，在某些情况下它也会弄错。例如当一个无辜者的表现看来像个犯罪者的时候，由于害怕而使得他在供述时显得十分紧张，这样极可能被误认为是在说谎。也就是说，若是没有任何说谎的理由，而又出现说谎的反应时，有可能是其他的原因所造成的。测谎仪看似客观，但在客观的表面下往往会犯下不可原谅的错误。曾有研究报告指出，测谎仪的准确率很低，仅为35%。即使在最符合实验室要求的条件下，准确率也只有64%到71%之间。

说到底，测谎仪只是一个工具，测谎结果也只能说是个参考，再准确的测谎仪也难保万无一失。

第五节　测谎仪所遭遇的尴尬

自从测谎仪问世以来，关于其功能与局限的问题一直存在着激烈的争论，并且直接转化为赞成与反对使用测谎仪的观点对立，使测谎仪的使用处于一个尴尬的局面。

以美国的情形为例，赞成使用测谎仪的主要有司法机关、治安机关、情报机关、对贪污盗窃深恶痛绝的公司以及部分研

究相关课题的科研人员。在美国，经常使用测谎仪的是犯罪调查领域。美国司法部、联邦调查局（FBI）以及大多数警察局都不同程度地使用测谎仪来进行犯罪调查工作。不仅是嫌疑犯要接受测谎仪检测，而且当证人或受害者的话受到怀疑时，也会让他们接受测谎仪的检测。

当然，是否允许将测谎结果作为法庭证据则存在分歧。多数州都不允许测谎结果出现在法庭上，但也有一些州的法庭允许使用测谎结果作为证据。例如，纽约州最高法院就曾发表过一篇文章，认为应该允许在法庭中利用测谎仪提供的证据。该文这样写道："如果测谎仪提供的证据具有重要的鉴定价值，与所涉及的事件相关，并且不对被告权利构成威胁或不损害陪审团的利益，而且也不会误导司法决定，那么，这些证据应与其他证据一样予以承认。"文章同时还指出，指纹、弹痕和其他科学证据是按同一标准得到承认的。为了回答可能出现的反对意见，该文指出："逃脱测谎仪检测的概率并不比智胜陪审团的概率大。"而且，该文还谈到了法庭所处理的一宗具体案件，在这宗案件中，对被告提起诉讼的依据是唯一的目击者，也就是受害人的证词。对此，法庭指出，这位目击者的证词是"绝对不足为信的"，它还不如测谎仪提供的结论可靠，因为如果测试进行得顺利、评估进行得合理的话，测谎器的准确率可以达到90%。不过，在法庭上使用测谎结果作为证据时，必须事先征得原告与被告的同意。在一般情况下，被告的律师可以同检察官商定，如果被告通过了测谎器检测就得撤销起诉。当然，如果检察官已有的证据极为有力，他就不会同意。

美国政府历来主张和赞同对政府雇员使用测谎器，以判断他们是否忠诚可靠。据资料表明，仅在1982年，美国政府各机构就进行了22597次测谎仪检测，这个数字是10年前的3倍。1983年，里根总统曾经颁布一项命令，要求联邦政府更加广泛地使用测谎仪来进行有关保护国家安全的调查，以防止雇员们

向新闻界泄露机密情报。

其中指出，“在调查泄密案时，所有行政部门都有权要求自己的职员接受测谎，不肯接受者叫以进行行政处分并不得再与机密文件打交道”。由于国会的反对，这一命令被无限期地推迟执行。否则，美国政府使用测谎器的统计数字必将大为增加。

反对使用测谎器的主要是公民自由权的主张者，包括法学家、律师和部分研究过测谎器的专家。

我们先来看看1983年10月由美国国会技术评估中心所提供的证据。在答复当时的里根政府提出的要对联邦政府职员进行测谎器检测的建议时，该中心的主任约翰•吉本斯指出，这种仪器本身并不能发现欺骗行为。由于测谎器测量的是一个人在回答问题时的情绪反应，因此，这种仪器“与其说是用来检测谎言的，不如说是用来检测胆怯的”。吉本斯指出，研究表明，测谎器的准确率在

64%到90%之间，但这种准确程度取决于经过筛选的受测人员中有罪者的百分比。如果这个百分比较小，那么测谎器就有可能把许多人错误地定为说谎者，即使它已经正确地找出了大多数说谎者。吉本斯还指出，测谎器在侦破犯罪案件中的有效性，只有在调查人员收集到大量数据并缩小了嫌疑犯的范围以后才能显示出来。

再来看看其他事例。

罗伯特•麦克法兰是里根总统手下的国家安全顾问，他就曾吃过测谎仪的苦。有一次，《纽约时报》刊登了一篇关于国家安全事务的文章。里根政府试图找是白宫中的什么人把这一消息泄露给了《纽约时报》。在紧接着的调查过程中，白宫的许多助理，都接受了测谎仪的检测。麦克法兰在两次检测中都没有过关，测谎仪的两次检测结果都表明他就是走漏消息的人。为此，麦克法兰面临行被解职的危险，心神不定。但他知道自己是无辜的，但又无法证明这一点。最后，麦克法兰不得不恳

求《纽约时报》的负责人向里根总统说清楚，消息不时从他这儿得到的。在得知消息的确是由其他人提供的之后，《纽约时报》的负责人就告诉里根总统说，麦克法兰是无辜的。

通过许多研究结果有人指出，测谎仪是污蔑好人的罪魁祸首，越是老师人就越容易被测谎仪所冤枉；心理训练有素的罪犯，却能轻松地骗过测谎仪。测谎仪适合于判别某人是否害怕，而不适用于判断真伪。

总之，随着测谎仪出世的那一天起，赞成与反对的意见一直此起彼伏，使之处在一个尴尬的环境中，也许这种状况会一直持续下去。

第六节　测谎仪常出现的问题

心理学家认为，对于测谎仪的结果准确与否的问题，不能单从测谎仪本身来说。测谎结果的形成与三个因素息息相关，分别是谎言的内容、被测人和测谎者。而就测谎仪本身来说，其测谎结果准确与否也受三个因素的影响，分别是设计问题的技巧、问话技巧和对测谎结果的评判技巧。

首先说说测谎者。作为测谎者应该清楚，测谎仪所测出的强烈情绪反应，只是说谎的痕迹，而不是说谎本身。因此，测谎结果必然存在两种可能性——反应强烈的人并不一定没有说实话，反应平淡的人也并不一定说的都是实话。为此，一些心理学家指出，确定测谎结果准确与否，必须基于“基本事实”之上。所谓“基本事实”就是以非测谎仪的方法了解某人是否在说实话或是否犯了罪。如果不知道这一基本事实或不能完全确定说谎者，则测谎结果准确与否是极难断定的。

接着再来说说被测人。许多无辜的被测人之所以无法过测谎仪的关，并不能简单地归结为“冤枉”，而恰恰有其客观依据——被测人在测谎时对参照性问题反应平淡，而对关键问题反应强烈。根源在于被测人对关键问题有强烈反应可能有完全不同的解释。有可能是因为担心谎言被戳穿，有可能是因为担心

测谎者不相信自己所说的实话，甚至还有可能是因为事关重大而情绪波动。例如对于一个无辜被测人而言，他被迫接受测谎仪检测这一事实本身，就足以使他断定对方犯了错误，因为被测人原本无辜，却已被列入嫌疑犯的行列，所以，被测人虽然可能会把这次测谎作为证明自己清白的机会而接受，但同时也担心自己会更多地出错或犯更大的错误。还有一些无辜被测人接受测谎仪检测的背景是涉嫌重大案件，因此，被测人可能会对与那案件有关的一切具体问题产生强烈的情绪反应，而对不明确的或抽象的参照性问题则反应不强烈，特别是当被测人发现自己的命运将取决于一台机器的时候。

至于提到测谎仪，心理学家认为，准确与有用是两个不同的标准——测谎仪即使不够准确，但仍可以使它发挥最大效用。比如，防止说谎——即使并不一定能准确地测出谎言，但使用测谎器本身就足以对一些人产生威胁、恐吓作用，有些人正是在此之后才承认了以前从未承认的事。甚至只要威胁说要使用测谎仪，都可以抑制一些人的说谎企图。

对于许多使用测谎仪的人来说，准确与有用的确是两个不同的目标。在调查犯罪之外的领域，使用者似乎更看重测谎仪的有用性。例如，对于进行雇用前考察的雇主来说，使用测谎仪的目的实际上就是为了淘汰一些人，至于是不是能准确地肯定他们不诚实则并不重要。尽管其中可能会出现错误，如果没能全部查出不合适者，或者放过了不少本来合适的人选，但是在雇主看来，只要测谎仪的确查出了许多不合适者就足够了，因为如果不用测谎仪，代价会更大。此外，还有些雇主使用测谎仪并不是为了由此决定是否录用此人，而是为了决定让他干什么工作。比如，通过测谎仪得知求职者嗜酒，那么就会让他当搬运工而不是司机。

第19章　测谎佼佼者：贝克斯特测谎系

统

贝克斯特测谎系统是美国知名测谎权威贝克斯特1963年创立的，这一系统包括两大部分：测谎模式和评价体系，是专业的测谎系统。

第一节　最常用的测试模式

贝克斯特测谎系统最常用的测谎模式有以下五种：

1.准绳问题测试法

这也是在其他测谎系统中应用得最多、最重要的方法。贝克斯特将其与本系统的“区域比较法”相结合时，称作“唯你”方法，它所设置的问题一般有以下四类：

（1）主题问题或相关问题，这是测试要甄别的核心问题。

（2）准绳问题或对照问题，这类问题是主题问题的对照，但与主题问题无关，此类问题大都与社会文化及道德有关，被用来触发一种反应和设定紧张水平的“基准线”，以使它与主题问题反应形成对照。

（3）中性问题，这是与案情无关的问题，它们不会引起被试的情绪波动，用以测定被试的正常反应水平。

（4）征象问题，这类问题与上述都不同，它是为了解被试当前的注意状态、了解所编制的问题是否合理以及准绳问题的强度是否合理等而设置的。

在准绳问题测试法中，每次将四类问题适当地组合，形成一套题目，只要求被试作出“是”或“否”的回答，两提问之间有一定的时间间隔，主测者及时观察仪器记录到的生理反应参数，即为分析依据。

准绳问题测试法的心理假设是，由于事先与被试就上述问题进行了交谈，已经建立起了“心理定式”，在随后的正式测试中被试就会出现不同的反应模式，从而获得可比性结果。准绳问题测试法成功的关键在于主测者问题设置的技能，即取决于

他们能否正确地引出相应的反应。

2.探索测试法

本方法是在多个问题中进行选择，对检查出的可疑点问题继续测试。

3.刺激试验法

也叫做猜数或扑克试验法，可用于公开演示，向被试等证明仪器的性能或主试的测谎能力，以表明耍花招干扰测试是无效的。在实际测试中，主要应用的是“唯你”方法。

4.怀疑一知情一参与测试法

这是一种探查性方法，旨在查明被试与案件的相关程度。

5.紧张峰测试法

这种方法测试被试在某些问题上是否存在特殊心理压力，在特殊心理压力下，测试记录中可以看到有特定的峰值出现。

第二节　对结果的分析和判别系统

贝克斯特测谎系统的评价体系指的是对结果的分析和判别系统，贝克斯特技术的主要评价方法是区域比较法。

区域是指图谱上的某些部位，具体来说，是指从提出测谎问题的第一个字起20～25秒钟内得到的被试的反应图谱区记录。按提问应起的作用，区域分为三类，以不同颜色命名。

（1）红区，提出主题问题时开始记录的图谱区，旨在得到被试的“问题反应”。

（2）绿区，提出准绳问题时开始记录的图谱区，旨在得到被试的“无辜”反应。

（3）黑区，提出征象问题时开始记录的图谱区，旨在及时验证绿区所设的问题是否合理。

对红、绿区的反应进行比较，可以判别是“谎”还是“实”。两区的反应差异达到一定的阈值，即可作出明确的判断结论。例如，红区反应强于绿区并达到一定程度（用分数表示），则表明被试可能在说谎；反之，则显示出被试所言为实。区域比

较法可以直接通过图谱比较而得出分数，迅速判断结果，它还可以适度控制无关因素干扰，如影响被试的种种变量像个性、动机、情绪、态度等，它们影响红区也同样影响绿区，这相当于把无关因素控制在同一水平上。

第三节　测量工具和测量指标

从心理测量的角度来讲，测谎系统的工具是指测谎题目，选人本系统时引入了整套美国所用测谎题目，包括常用的主题问题和中性问题200多个，在引进我国时是原版工具，尚未经过修订。但原版工具在美国经过了数千人的使用，作了修订后才确定下来，具有较好的稳定性和可靠性，这个系统也具有美国以外的如欧洲、亚洲等常模。贝克斯特成立了一所测谎学校，专门为世界各国培训测谎人员，1994年沈阳市中级人民法院曾派出两名人员赴该校学习。

贝克斯特系统的测量指标有多项，包括脑电、血压、呼吸频率、心率、皮肤电等，在引进中国后的试用阶段中，采用了心率、呼吸频率、皮肤电三项指标。在操作过程中辨识图谱时，只有当三项指标表现出一致性变化时，才可以有明确的分数给定。对于图谱的识别和分数判断有两种途径，即人工判断和计算机判断。人工判断需要较熟练的技能，计算机判断只要将测谎的生理多道仪和计算机相连就可以从计算机上得到。人工判断费事，且易带主观性但可以随机应变，而机器判断则较少主观且标准、迅速，但比较有刚性、缺少灵活，在当时的条件下，沈阳市中级法院采用的是人工判断。关于分数界定的详细内容没有文字资料，贝克斯特测谎学校只负责操作技能培训。

第四节　需要修订和改进的地方

贝克斯特系统的设备和硬件基本上没有问题，修订主要是针对其测谎题目，该系统提供的成套测谎问题，从语义到形式都有不适合我国国情和文化传统之处，在应用之初就必须进行

修订。

1.准绳类问题的修订

准绳类问题更多的涉及伦理道德、社会规范等方面，山于文化差异，原系统中设置的许多问题几乎都不能用，因此它更需要修订。准绳类问题的修订工作主要包括以下两方面：

（1）重新编制问题：编制适合我国国情的测谎题目。

（2）确定问题强度：对准绳问题的设置有强度要求，既要能引起反应，又不能使之过强而混淆了对主题问题的反应。在测试中根据不同的案件和不同的被试编制不同强度的问题，使之与主题问题相匹配。因此对原系统中问题的时间与年龄界限都不再作严格数量要求，而代之以人生的某些变动或转折点，这样对中国被试可以加大刺激强度，又不至于因过分强调细节而分散其注意力，例如提出“在中学读书时……”这样的问题。除上述以外，对其他测试方式也都作了不同程度的修订。

2.主题类问题的修订

改变发问主语：把原系统严格要求用的主语“你自己”改为“你是不是……”或“X X事是不是你干的”这样的发问更适合中国人的用语习惯。

改变发问情节：情节的发问难度很大。一是中国与美国判案的事实依据不同，各自注重的情节不同，不能照搬美式发问；二是法院送测的被试情况复杂，所涉案件大多数是因缺少证据久拖未决的，

不同于公安刑侦中的测谎具有“即时”性，如有的被试羁押了很长时间，心态发生了变化，有的被试者因为事件发生太久，遗忘了必要的细节等，这也不能按原系统的要求来安排情节发问。对此采取两种做法：按我国的法律要求设计问题，追踪法律所需要的细节。例如，在强奸案中注重是否违背妇女意志采用暴力手段胁迫等；有时又不强调极确切的细节，以干扰对主要问题的注意力，直截了当发问，

如原系统中的发问是："你自己是不是在X年X月X日X时X地杀了人"，现在改为"X人被杀是不是你干的"这种直截了当的方式。在大多数送测案例中几乎都有类似修改。改变问答方式：贝克斯特系统编制的主题问题和准绳问题要求被试都作否定式回答，即都回答

"不"或"不是"，为符合我国被试的习惯，对这一要求作了改动，如把问题改为："你说X事不是你干的，是实话吗？"回答可以是"是"，这种肯定回答方式同样可以触发被试的有关反应。

3.制定中国式的文书格式，为规范测谎程序和方便送测方

参照我国法律文书格式，设计出一套正规的测谎鉴定委托书以及内容详细的鉴定结果报告书，规定了测谎资料的保存和可参照范围，这些都是原系统中所没有的。由于以上系列的修订和改进，测谎鉴定结果的有效率不断提高，山最初的75%跃升到90%以上。经过修订的美国贝克斯特测谎系统被正式纳入沈阳市中级人民法院法庭科学研究所的技术组合之中，一直被应用至今。

第五节　此技术在我国的应用成果

贝克斯特测谎技术在实际应用中取得的主要成果主要体现以下两个个方面：

1.开创我国法院系统应用测谎之先例

测谎技术应用于公安刑侦的情况已屡见不鲜，但将其应用于法院的判案过程，却是适合我国国情的独创。目前我国的法院负验证之责，法官面对大量的人证、物证、证人、证言，要分辨真伪，确定结果，有很大的心理压力，需要辅助和支持。测谎技术的介入，是法院系统采用高科技手段办案的一项重要尝试，也是没有先例的应用。

2.成为司法实践的有用工具，起到了其他手段起不到的作用

测谎目前在我国虽然没有明确的法律地位，但它却是在其他方法都不能奏效时介入办案过程的，具有其他手段所起不到的作用。

（1）贝克斯特测谎技术提供辅助手段解决疑难问题，提高了办案效率。随着市场经济的发展，诉讼案件日益增多，当事人所处的情境和心态也越来越复杂，其举证和辩解大大增加了法官的断案难度，特别是如前所述民事案例中常常可见用语不规范、语义模糊的现象，更容易产生歧义而使人困惑。当法官只能凭间接证据进行推定时，仍然会觉得证据不够充分，对自己的判断信心不足，致使这类案件久拖不决。采用测谎技术帮助分析，谎与实分明，使有歧义的认知变得明确，法官的判断得到验证，很快决策，办案效率大大提高。几年来，借助于测谎技术，多起积案得到解决。同时测谎结果也为经济、民事类案件的调解提供了依据。

（2）贝克斯特测谎技术建立支持系统帮助决策，增强了法官的信心。判案过程也是决策过程，法官在信息不足时决策，常因心存疑点而产生心理冲突和心理压力、动摇或丧失信心，影响了定案。在一般情况下，这类疑点证实缺少科学依据，法官得不到心理支持。在应用测谎的条件下，这一难题能迅速化解，测谎结果能很快被证实或证伪，认知上的支持使他们减少误判和差错。

（3）贝克斯特测谎技术能够辨别嫌疑人，并广泛为社会服务。由于测谎鉴定的良好效果，使其社会形象大大提高，不少用户提出委托测谎，服务领域开始扩大。

（4）通过贝克斯特测谎技术能挽回经济损失，节约人力物力。从直接经济效益来看，由于测谎技术的配合使用，有效地检验了证据，沈阳市中级人民法院几年来为国家、用户单位、当事人挽回经济损失至少在800万元以上，因案件取得突破也返回大量赃款。从间接经济效益来看，测谎鉴定几百例，提供了

有价值的参考依据，使办案单位有目的、有方向地工作，节省了大量人力、物力、财力，提高了办案效率。送测案件单位在取得结果后，可以不再受谎言迷惑，免去了无谓的调查，速战速决。

可以预见，测谎技术的使用将大大有利于我国的司法实践。当然，在测谎技术的使用过程中，也还有一些需要深入探讨的问题。

自测谎技术被沈阳市中级人民法院纳入法庭科学研究所项目以来，已逐步向社会开放，如该所参加了公安部“九五攻关项目”的协作研究，并且向社会开放该测谎系统，承接各方委托送测，今后将更多地为社会和司法领域的建设服务。几年的实践证明，测谎技术已成为法庭科学中一个不可缺少的组成部分，在不断改进和完善的基础上，它将更加适合我国国情，有良好的应用前景。

总之，实践证明测谎技术的使用大大增加了司法工作的信息量，为法院办案提供了有效辅助工具和良好的决策支持，在提高工作效率和效果方面，具有无法替代的作用。

第20章　准绳测试法：引导说谎者说出真相

要进行一次成功有效的心理测试，首先就要编好一套科学、客观、公正的测试题。编题的方法有许多流派，但常用的测试方法大致可分为三种：一是犯罪情节测试法；二是紧张峰测试法；三是准绳问题测试法。

所谓引导性谎言准绳测试法，即指在准绳测试法的应用中，在准绳问题上引导被试撒一个谎，以此为准绳。它和传统的可能性谎言、假设性谎言并列为三种准绳测试法。这种方法

已经在实践中得到了较好的运用，本章就来介绍这一测试方法及测试中应注意的事宜。

第一节　基本测试过程全知道

引导性谎言准绳测试法，在测试前应对案件进行了解，做好被试的背景调查等准备工作。基本测试过程从测前谈话开始分以下几个步骤：

1.交代测试目的

告诉被测人将面临心理测试这一事实，让他进行选择（测与不测），要强调这是对案情进行调查的一种方式，是调查工作的深入如果是无罪的人当然是一次难得的机会。告诉被试它能够帮助澄清嫌疑，从而让无罪的人放松下来，让有罪的人意识到难以逃脱科学的测试。

2.谈谈自己

这一过程分两个部分。第一，让被试介绍自己的基本阅历，这是主测与被试互动交流的过程。主测可以将事先拟好的提纲不断渗透到谈话之中，引导被试说出主测希望得到的更多的信息。为设置调整准绳问题打下基础。在这一阶段，被试在讲述自己的经历时往往会讲实话，主测要利用这一机会，仔细观察他讲实话时的面部表情、肢体语言等各方面辅助性的表现。

第二，让被试谈与本案的关系，谈案发时他的活动情况以及他对案件本身的看法。一方面印证在阅卷和与办案委托人接触时得到的一些关于案件本身的具体信息，另一方面仍然要注意对他进行观察。看他对关键细节、关键时段有无闪躲，他讲的内容与主测所掌握的信息最终有多大出入。通过这个步骤，一方面可以对被试进行比较全面的了解和接触；另一方面，也可以利用这个阶段使无辜的被试渐渐放松下来。

3.谈测谎原理

在这一环节中，引导性谎言准绳测试法与其他诸如可能性

谎言准绳测试法的谈话技巧有很大不同。它的做法是，说谎与说实话时人的心理感受不一样，人的身体也会发生一系列变化，现在我告诉你为什么不一样。

（1）说谎比说实话的思维过程复杂，被试要回避真实的内容，在这一过程中也就多了很多思考过程（因为要自圆其说）。

（2）同时被试要衡量对手。一个小孩子撒谎的手段再高明也很难骗过大人，因为他自己就可能出卖自已。我们是专门对付谎言的人，要想对我们撒谎是不可能的。

（3）受到监视。测试过程，就是被试说实话时或说谎话时被监视的过程，所以，测谎仪甄别被试是否在说谎，是通过收集被试的生理变化来进行判断的。

这样，在测试中一部分内容是被试一定能够讲实话的，诸如姓名、年龄等；一部分内容是要求被试撒一个谎，目的是看被试撒谎时的生理反应。因为人说谎时生理上会有很多变化，这些生理上的反应与说实话时有很大不同。这些问题我们都要事先讨论好（开始讨论准绳问题）。

我们既监视到被试说实话时的生理反应，又监视到被试说谎话时的生理反应，并且这些反应都相应地储存在计算机的数据库里，是属于被试与别人不同的反应指标。这样，在我们都关心的问题上——被试与案件的关系——是不是被试，被试是否参与等。对这个问题的回答，被试也会有相应的生理反应，只有被试自己才知道哪些是真的、哪些是假的，被试的身体也会忠实地作出判断并反映出来。我们收集到的这些生理指标，计算机自己会分类处理。诚然，这些生理反应是被试想控制也控制不了的，甚至越想控制反应越突出。

所以，测试问题分二类：被试能够说实话的问题——看被试说实话时相应的生理指标；讨论好被试能够说谎话的问题——看被试说谎话时的生理指标；被试与案件的关系问题——

相应的生理反应等同于前面两类的哪一个。这些工作是测谎器、计算机在做。它不会主观臆断，更不会冤枉被试。如果被试是无辜的，他就完全可以放心。如果被试是有罪的肯定漏不掉。做好这些工作之后便开始测试，但要遵循一般的测试规定。

第二节　运用引导性谎言准绳测试法的好处

运用引导性谎言准绳测试法的好处，相对可能性谎言准绳测试法而言，有如下几点：

（1）没有欺骗性质及内容，容易使被试接受，而且消除了在准绳问题上的纠缠。

（2）有罪的人因不让成功收集图谱而会自作聪明主动出击，并从事一些阻碍测试的举动，从而暴露出更大的嫌疑。

（3）由于测试思路清晰，主测注意力相对集中，不至于分散精力，易于把握测试的节奏，成功地驾驭测试的顺利进行。

运用引导性谎言准绳测试法应注意的几个问题

（1）讲解测试原理的技巧。这是做好引导性谎言准绳测试的重头戏。要思路清晰，有层次，真正地说服被试，调动他的注意力，让他真正相信。讲述整个测试原理和开发准绳过程，语言的运用要收放白如、游刃有余。如果被试对准绳问题理解为“就是让他撒个谎”，那就要对被试强调：表面上是这样，实际意义比那个谎本身大得多，是看你撒谎的生理反应，但你和别人不一样，很与众不同，你越关心你的反应，你的反应就会越突出。

（2）在谈话及测试过程中，对被试行为表现的把握，既要敏感又要看到本质，包括在具体测试时，对该撒谎的问题而讲了实话。要善于总结和分辨，是他确实忘了该怎么回答，还是根本不配合；要不愠不火地对他进行纠正，并告诉他诚实的人是没有理由不配合的。

（3）整个测试过程要表现出主测的果断、自信、权威。始

终注意建立被试（尤其是无辜的）对主测的信任，同样也让有罪的人感到平静之外的震慑。

（4）客观、科学地评图。如果对整个测试过程的把握是胸有成竹的，那么同其他方法的测试一样，测后的评图是最后得出测试结果的关键一环。一般来讲，整个测试过程是环环相扣、密不可分的整体。要善于把测试中因不确定情形的发生（动作、打断）而对图谱造成的不利影响扣除掉，以确保得出客观的结果。

第三节　看看都有哪些常用的引导性谎言提问

（1）你以前做过不愿意让别人知道的不光彩的事吗？

（2）你以前为了掩盖某种事实（达到什么目的）撒过谎吗？

（3）你曾经与你妻子（丈夫）以外的女人（男人）有过不正当的两性关系吗？

（4）你有过提问者假设的经历吗？

总之，任何一种测试方法的运用，都需要相应的理论支持和大量实践的检验。引导性谎言准绳测试法也是如此。在开始接触这一方法时，很多人会感到这样的准绳可能太轻，不能真正起到保护无辜的作用。而实际上，这样的方法由于讲解原理相对浅显易懂，很容易使被试对号入座，也就往往能够在短时间内充分调动他的注意力，而达到较好的测试效果。当然，仅靠这一种测试方法，不能解决所有的问题，它需要和情节测试法等测试方法综合运用，才能达到更为满意的效果。值得注意的是，任何一种测试方法，如果能够将它的原理吃透、方法用得贴切，那么都能发挥重要的作用。

第21章　紧张峰测试法：他是不是罪犯？

紧张峰测试法（THE PEAK OF TENSION简称POT

）是已知目标问题所在范围，且范围可以穷尽，但结果未知的条件下，所采用的排列刺激测试，通过比较被测试人对相关问题的紧张度，来探查结果的一种测试方法。

第一节　紧张峰测试法的特点

在刑事案件中对嫌疑人的心理测试，紧张峰测试法在认定犯罪方面已很少使用，在已通过犯罪情节测试法或怀疑知情参与测试法、准绳问题测试法认定了犯罪，但没有确切证据的情况下，采用紧张峰测试法这种方法对嫌疑人的犯罪动机扫描探查、深挖余罪、提供未知线索（如凶器种类和藏匿地点、赃物去向、时间、地点、手段、人数、工具、作案出入口等）、证实口供真实性等方面，为侦查、审讯提供科学的依据，有着其他方法不可替代的作用。

和犯罪情节测试法相比紧张峰测试法的准确性要差一点，因为为犯罪情节测试法是在已知结果的情况下通过多组题目来映证一个问题“是不是罪犯”，而紧张峰测试法是在结果未知的情况下用一个问题来印证一个结果，因此也比较容易受偶然因素的干扰。在使用紧张峰测试法时，应该尽量从多个角度出发，来印证同一个结果，对经过测试得到的结果也要多角度、多层次地分析，尽量排除其他因素的干扰以得到正确的结果。

紧张峰测试法的准确率，通过实战总结研究，国内心理测试专家认为：“紧张峰测试法的准确性在我们的应用中一般为70%～80%

”。但我国在此方面的研究尚处初始阶段，还需要在实战中大量积累测试数据，进行研究验证。

紧张峰测试法虽然不能说是心理测试仪的最佳方法，但在心理测试过程中，犯罪情节测试法有时也可转化为紧张峰测试法，尤其是怀疑知情参与测试法和其他犯罪情节测试法题组已认定犯罪的情况下，紧张峰测试法结果作为印证，具有非常重

要价值，特别是一些查无对证的事情上，可以起到指出方向、提供线索和增强侦审人员信心的作用。

在一起投毒案件的测试中怀疑知情参与测试法和其他犯罪情节测试法题组已认定犯罪是张某某所为，但经过测试得知作案时间和投毒的药量与现场勘查技术提供的不符。现场勘查人员提供犯罪情况为：作案时间为

2 点，投毒的药量为0.25 公斤。但通过对犯罪嫌疑人的测试得知，此人在4 点和0.5

公斤药量上反应强烈，并且进行三遍测试有明显反应，因此，心理测试人员向侦审人员提供了科学的依据和线索，同时纠正了勘查技术上的错误结论。经审讯张某某交代了犯罪事实，其供述与心理测试结论完全相符。

紧张峰测试法是一种测试认知的方法，其依据是利用被测人对目标问题或称关键问题的认知与关注，其心理生理反应大于其他陪衬问题，从而确定他是否知晓该目标问题或关键问题。紧张峰测试法的特点是只有犯罪分子才知道目标问题或关键问题的准确答案，反而我们不知晓，如案工具、凶器、赃款赃物的去向、尸体埋葬地点、作案动机……等等犯罪情节问题。这是与犯罪情节测试法重要的不同点（对于犯罪情节测试法，我们和犯罪分子都准确知道目标问题的答案）。正是由于紧张峰测试法的这个特点，使得紧张峰测试法在测谎实践中应用较少。

在我国测谎实践中，测谎员遇到没有条件使用犯罪情节测试法的案件时，往往束手无策而放弃测谎方法，因此，大大限制了测谎对办案的作用。实际上，紧张峰测试法是一种非常有用的测谎测试方法，它可以用于各种案件的测谎测试，在某种程度上完全可以起到犯罪情节测试法的作用。

第二节　紧张峰测试法的测试题目

我们来看一组紧张峰测试法的测试题目：

题目1：“你知道是几个人杀害张志和作案分子的？”（是一至五人）

题目2.“你知道是哪里人杀害张志和的作案分子的？”（是大后沟以及周边几个村）

题目3.“你知道杀害张志和的作案分子年龄是多大吗？”（是十几岁至六十几岁）

题目4.“你知道作案分子使用什么凶器杀害张志和的？”（凶器是斧子、锤子、镐头、刨锛、石块、木棍、锤子、其他物品。）

题目5.“你知道杀害张志和的作案分子一共击打被害人几下吗？”（一共击打了一两下至很多下）

题目6.“你知道作案分子从被害人身上翻走了什么东西吗？”（翻走的是打火机、手机、存折、钱、手表、香烟和没有翻走任何东西）

题目7.“你知道作案分子是从哪个方向打击被害人的？”（是从正面、背面、左侧面、右侧面）

题目8.“案发当晚你见到过被害人吗？”（你是见到过一次至五次和没有见到过）

题目9.“你知道作案分子作案后将凶器扔到哪里去了？”（作案凶器是扔到己家，别人家、现场、半路、野外、其他地方。）

题目10.“你知道作案分子作案后是从哪个方向逃跑的？”（凶手是从围绕现场的几个村落的方向逃跑）

题目11.“你知道作案分子杀害张志和用的凶器是从哪里拿的？”（凶器是从自己家、邻居家、亲戚家、朋友家、捡来的、其他地方）

题目12.“你知道作案分子作案后受害人的血衣哪里去了？”（血衣藏自己家、亲戚家、朋友家、兄弟姐妹家、别人家、其他地方。）

题目13.“你知道作案分子作案后又到哪里去了？”（作案分子作案后是到自己家睡觉、别人家睡觉、打麻将、上网吧、打扑克、看电视）

第三节　紧张峰测试法的测试结果

接着，我们来看紧张峰测试法的测试结果。

紧张峰测试法1题，“作案分子一共几个人？”，经过四遍测试，陈武均在“一人作案”上有明显认知心里生理反应，证明陈武知道是“一人作案”；

紧张峰测试法2题，“作案分子是哪里人？”，经过四遍测试，均在大后沟人作案（陈武回答不知道）上有最大的认知心里生理反应，表明陈武知道“凶手是大后沟人”。

紧张峰测试法3题，“作案分子年龄多大？”，经过四遍测试，陈武均在“作案分子是二十几岁”上有最大的认知心里生理反应，表明陈武知道“凶手是二十几岁”。

紧张峰测试法4题，“作案分子用什么凶器击打的张志和？”，经过四遍测试，陈武在“作案分子是斧子击打的张志和”上有最大的认知心理生理反应，表明陈武知道“凶器是斧子”。（事后审讯确定凶器确实是斧子）

紧张峰测试法5题，“作案分子一共击打张志和几下？”，经过四遍测试，陈武在这组问题上没有一致的心理生理反应。

紧张峰测试法6题，“作案分子从被害人身上翻走什么东西吗？”，经过四遍测试，陈武对“是从被害人身上翻走钱”有最大的认知心理生理反应，表明陈武知道“作案分子是从被害人身上翻走钱”。（测后审讯交代是从被害人身上翻走钱）

紧张峰测试法7题，“作案分子是从什么方向击打的张志和？”，经过四遍测试，陈武对“是从右侧面击打的”有最大的认知心理生理反应。（测后审讯交代是从右侧面开始击打的。）

紧张峰测试法8题，“案发当晚你见到被害人吗？”，经过四遍测试，陈武在这组问题上没有一致的心理生理反应。

紧张峰测试法9题，“案发后凶手向那个方向跑了？”

经过四遍测试，陈武对“凶手向东沟门方向跑了”有最大的认知心理生理反应。（事后审讯证明陈武作案后是跑向东沟门方向了）

紧张峰测试法10题，“凶手的作案工具是从哪里拿来的？”，经过四遍测试，陈武对“是从自己家和从别人家拿来的”有最大的认知心理生理反应。（测后审讯凶器是从自己家里拿来的。）

紧张峰测试法11题，“凶手作案后把凶器扔到哪里了？”，经过四遍测试，陈武对“凶手是把凶器扔到半道了”，有最大的认知心理生理反应。（测后审讯在半道找到了凶器。）

紧张峰测试法12题，“凶手把血衣藏到哪里了？”，经过四遍测试，陈武对“是藏到自己家了和扔到其他地方了”均有明显的认知心里理生理反应。（测后审讯陈武的上衣在自己家，裤子扔在买新裤子的卖店门外了。）

紧张峰测试法13题，“凶手当晚在哪过的夜？”，经过四遍测试，陈武对“凶手当晚是在网吧过的夜”虽然综合心理生理反应指标没有一致的最大心理生理反应，但是有三遍呼吸反应极为强烈（即有明显的呼吸抑制），表明陈武知道“凶手当晚是在网吧过的夜”。（而其当晚确实在网吧过夜）。

综上紧张峰测试法测试所提出的13组问题，有9组问题有明显的认知心里生理反应，即被测人陈武知道是一个人作案、作案分子是大后沟人、年龄二十几岁、作案凶器是斧子，是从右侧面打击的、从被害人身上翻走了钱、作案后往东沟门方向跑了、把凶器扔半道了，当晚在网吧过的夜。第二、三项和最后一项符合陈武的情况（陈武是大后沟人、二十几岁，案发当晚在网吧过夜），其余六项为作案过程的情节提供了答案。

有两组紧张峰测试法问题没有一致的有最大认知心理生理反应：打被害人几下和当晚见到被害人几次。有两组紧张峰测

试法问题在两个选择项上有最大的认知心理生理反应：凶器是从自己家或别人家拿的；血衣是扔到自己家或者其他地方了。

经过紧张峰测试法测试，证明陈武应是作案分子无疑，便将其交给办案人员进行突审，很快陈武就供认了自己作案的犯罪事实：因为知道张志和打工回来身上有钱，便趁晚间张志和串门回家之际，拿上自己家的斧子躲在半路拦截，用斧子从右侧面击打张头部致张死亡并抢走七千余元现金，向东沟门方向逃走，之后在网吧呆一宿。根据陈武的供述，在路上提取到了凶器斧子，以及血衣、现金等物证。

第四节　有效使用紧张峰测试法的的注意事项

在测试中，要确保有效使用紧张峰问题测试法应注意两点。

一是在编题时选择项所含内容要单一，一组题目只能测试一个犯罪情节或事实，这组题目要改变次序测三次。因为题目已经告诉被测人，他就会下意识的在等待情节那一项出现，情绪渐渐紧张，在情节项题目上波形达到顶峰，之后的题目就开始放松，波形又下降了，这就是所谓“紧张峰”。这样在第一遍测试时有意识的选出反应强烈的一到两项，在第二遍测试时放在中间项，有意识的促成紧张峰的出现，三遍之后，如若果都是这一项，那么正确的概率就会相对很高了。

二是测试题目要全面，作为疑似抢劫杀人案件，从被害人什么部位拿钱、拿了多少钱、钱的包裹形式、票面、钱的去向都应涉及，对于案件定性、定人和查找赃物都有帮助。

第22章　隐蔽信息测试法：不管你隐藏的有多秘密

隐蔽信息测试（concealed information test，简称

CIT）是心理测试中得到较为广泛应用的一种编题技术，其心理学方面的基础是案件相关信息的过度加工及优势提取效应。隐蔽信息测试法主要关注被测者在若干同质性刺激信息上的选择性再认效果，是实现心理信息探测的典型方案。

第一节　隐蔽信息测试的原理

从心理信息探测的方面来看，一个案件的直接参与者往往会在作案之后一段相当长的时间内对“全程作案场景”进行“过度加工”，也就是在参与者的大脑中反复重演作案的全过程，这是一种不自主的反应，正常人难以用意识来控制。

“过度加工”的存在使作案过程中的关键信息能够按照时间和空间顺序在“全程作案场景”中凸显出来，进而成为犯罪嫌疑人认知加工的重点信息，并在记忆提取过程中出现优势加工效应。在这一原理指导之下，隐蔽信息测试将明确的或潜在的涉案情节作为关键性的心理刺激，同时设置具有比对功能的背景刺激。当作案者的记忆中与真实案情高度相关的信息被激活之后，已有心理信息会凸显于背景信息之上，随即形成压力事件并诱发特定生理指标的规律性变化。

隐蔽信息测试方法更加关注隐藏于被测人记忆中的心理痕迹，因此，要实现对涉案关键信息的准确识别与提取，需要对被测人的心理活动规律进行了解，并根据其心理活动规律来有针对性地设计题目编制体系。

第二节　隐蔽信息测试的编题类型

隐蔽信息测试主要包括以下三种编题类型。

第一，紧张峰测试，与犯罪情节测试均是具有代表性的隐蔽信息测试类型。紧张峰测试最早于1930年由基勒总结并提出，其基本形式是将确定的或最有可能的目标问题置于陪衬问题序列的中间，借以验证反应图谱的紧张峰趋势。

第二，犯罪情节测试，犯罪情节测试由莱克肯于1958年提出，主要针对传统的紧张峰测试进行系统的延伸与扩展，基本

原理与紧张峰测试相同，现代心理测试技术已将这两类测试统一于CIT的体系之下。

第三，激励测试，即正式施测之前的预备性模拟测试。基本形式包括猜数或猜字测试、属相测试等，主要目的是了解被测试人的心理与生理反应概况，并对测试仪器的数据采集功能进行检测与确认。

第三节　隐蔽信息测试的测试取向

隐蔽信息测试是在心理测试中应用较为广泛的一种编题技术，这种方法的基本测试单元是由一组相似的问题组成，并在此基础上延伸出两种测试取向。

第一种是探索性测试取向（又称为“未知隐蔽信息测试”）。这种取向是在案件信息模糊的情况下，将若干个可能与案件相关的情节作为目标问题选项，以此作为刺激项目平行呈现给被测人，通过观察与确认其在某些不确定目标问题上的规律性反应，进而搜索出未知情节中与案件有关系的信息，为确定侦查方向、查明与审核证据提供参考。

第二种是验证性测试取向（又称为“已知隐蔽信息测试”）。这种取向是将已知的确定情节作为与案件直接相关的目标问题，与此同时设置若干具有同等结构、同等可能性的陪衬问题。测试人员将这一组问题作为刺激项目，平行地呈现给被测人，然后通过观察被测人对其中已知目标问题的反应以及被测人在目标问题与陪衬问题上的反应差异，借助多轮测试和量化打分等手段来得出测试结论，并以此判断被测人是否参与作案。

第四节　隐蔽信息测试的问题形式

隐蔽信息测试主要涉及到三类基本的问题形式，即目标问题（或称为关键问题、相关问题、靶问题等）、陪衬问题（或称为背景问题）以及无关问题（或称为非相关问题）。除此之外，在实际操作中根据测试类型与测试取向的不同，还在上述

三种形式的基础上设置相应的辅助性题目，包括弱相关问题和兜底问题等。

1.目标问题

目标问题是指与案件有直接关系的问题或者是测试所要解决的问题。目标问题源自那些涉及到与案件相关的时、空因素和人、物因素，主要包括情节、物品、人员特征、环境特征等，题目内容与真实情节的符合程度直接决定测试的效果。因此，在设置目标问题时应遵循两个基本要求，一个是“准确性要求”，目标问题必须是只涉及有限知情范围（作案者和侦查人员）的“垄断性信息”，所选题目要基于周密而细致的现场分析，旨在准确命中作案者记忆存储系统中的涉案心理信息，如果前期侦查、判断不准确，或者是所选的情节没有促使作案者出现“过度加工”并形成优势记忆信息，则可能出现误判的情况；另外一个是“具体性要求”，在保证准确性的基础上，所选目标问题应尽可能详细地传递案件相关信息，并直接涉及案件诸因素的具体特征，比如作案工具或涉案物品的颜色、质地等内外属性，以及作案方式、进出现场路线、受害者的体貌特征等，所选情节的具体、详细程度将直接决定甄别和确认被测试者心理信息的成功率。

对于未知隐蔽信息测试而言，由于案件信息比较模糊，因而无法有针对性地将某一个情节设置为目标问题。从这个意义上来讲，未知信息测试中的每个题目都是目标问题，测试要做的是从诸多可能情况中甄别出哪一个才是真正的相关信息。此外，在未知信息测试中，有一个潜在的风险，即真正的案件信息并未落在所选的探索性情节范围之内，因此，在所列可能性选项之外，还应设置一个涵盖“其他一切情况”的“兜底问题”，如果兜底问题上出现反应，则提示测试人员调整编题思路，深入论证所选情节的有效性。

2.陪衬问题

陪衬问题主要在已知隐蔽信息测试的框架内进行设置，主要来源于那些与目标问题涉及到的内容类似，但没有出现在案件中的情节，这类问题和目标问题在形式上具有相同的结构，在内涵上表达同质性的概念类属，并且和目标问题处于同一层级。设置陪衬问题的目的是，将案件关键信息隐蔽在若干同质性干扰信息之中，共同构成一个等值的问题群，旨在弱化单一目标问题对被测者造成的新异性心理冲击，并在测试中突出作案者在两类问题上的比对效应。在设置陪衬问题时，除了遵循上述的等值性与同质性原则外，还应注意以下问题：

第一，如果所选陪衬问题对于作案者具有某种特殊意义，则可能使真正的作案者出现较强的反应，由此造成误判，为避免这一问题，需要测试人员在测前访谈中充分了解被测试人；

第二，如果陪衬问题和案件相关信息之间具有某种联系，那么所选陪衬问题实际上已经成为案件相关问题，这也可能使真正的作案者在这类问题上出现反应，为避免这一问题，需要在测试之前对案件信息做详细的分析与论证，在最大程度上穷尽目标问题所涉及的范畴。

3.非相关问题

非相关问题，也称为中性问题，指的是那些明显是事实、而又和案件没有关系的问题，比如，“你是南方人吗？”“今天是星期三吗？”等。设置非相关问题的主要目的是完成测前预热、划分不同测试区域等，在系统测试体系中，这类问题还作为测试噪音的重要来源。在隐蔽信息测试中，非相关问题一般位于一组题目的首尾，用于平衡测试伊始的“首题反应”（由启动阶段的心理冲击引发的反应）和测试尾声的“末题反应”（由完结预期效应引发的反应）。

第五节　隐蔽信息测试的功能和局限

隐蔽信息测试主要关注被测者在若干同质性刺激信息上的选择性再认效果，这种测试模式通过设置“目标——陪衬”套

题，探索或验证目标问题在心理定向反射方面更强的“信号价值”，是实现心理信息探测的典型方案。

隐蔽信息测试题目一般不受测前谈话质量、测试双方交互作用的制约，更便于在测试双方“双盲”的条件下启动测试，容易实现测试程序的标准化，这也给隐蔽信息测试题目的准确性和具体性提出了较高的要求。

另外，与准绳问题不同，隐蔽信息测试对案件条件、被测人条件等方面都有一些特定的要求，由此给隐蔽信息测试的推广与实施带来比较大的局限，具体表现为：首先，隐蔽信息测试适用于信息条件良好的案件，在这类案件中，嫌疑人范围比较明确，事件相关信息的保密情况较好，这将有利于识别那些与犯罪行为有关的问题，但由于在实际操作中存在许多不可预知的额外干扰因素，很容易破坏测试条件，这使得案情保密的要求很难得到充分保证；其次，隐蔽信息测试的性质决定了这种测试只能对被测试者做出“知情者”与“不知情者”区分，这是一种全或无的区分模式，基于这种模式获得的测试结果对于知情者范围的划定比较模糊，无法针对知情人员中的“实际参与作案者”“部分知情作案者”、以及“部分知情的非作案者”等不同情况进行深入的精细区分；第三，对于被测者而言，隐蔽信息测试结构的刺激规律易于把握，这为其实施反测试提供了可能。

鉴于上述考虑，在现代心理测试技术体系中，隐蔽信息测试往往与准绳问题测试结合在一起使用，并根据测试目的和要求适当调整侧重点，最大限度地发挥隐蔽信息测试的优势，最终为案件侦查提供线索与参考。

第23章　信息法测谎术：不放过一丝蛛丝马迹

如果从信息学的角度看，说谎就是隐藏真实的信息，或是提供错误的信息。因此，想要识破谎言就是要找到真实的信息或者戳穿错误的信息。FBI从多年实际工作中得出有四种方法可以轻松破译谎言。

第一节　追溯原始信息，让谎言无所遁形

FBI指出说谎者的一个惯用伎俩，就是制造信息来源，这时就要运用追溯原始信息法。只要从信息的源头处揭开或者戳穿隐藏的信息，那么谎言不攻自破。

例如，某些考生家长在处理孩子升学问题时经常上当受骗，其原因就是家长们听信了骗子的花言巧语，而从未想到去核查一下原始信息——问一问骗子所说的某学校的有关部门，是不是有计划外招生名额，如果有，收多少费用……如果考生家长向某学校进行查问，势必能够轻而易举地识破骗子的骗术。

第二节　论证对立信息，让真相浮出水面

西方有这样一句谚语："敌人的敌人，是朋友"。目前商海中也有一句类似的话："没有永远的敌人，也没有永远的朋友。"

FBI指出从对方的对立面那里，往往容易得到一些比较真实的信息。当然，对这些"敌人的敌人"所提供的信息，也有必要进行分析，切不可茫然全盘接受。

此外，根据信息学家的研究表明，一般人往往对来之不易的信息、或者对比较另类的信息、又或者是对未曾预料的信息，总是觉得比较可信。从"敌人的敌人"那里得到的信息，一般来讲，多数恰恰是颇费周折才得到的信息，正巧是自己听了深感震惊的信息，这种信息很可能先人为主地让人感到是"真实的信息"，然而实际上，对这类信息仍然需要保持冷静，加以分析。

第三节　重复重点信息，FBI的惯常做法

对于一些重点信息或者是有疑点的信息，FBI的惯常做法是采取重复重点信息法。具体有以下几种做法：

1.选择不同的时间对同一信息进行反复的“复查”

例如，在早上问过“你在那个公司里具体做些什么事情？”这一问题后，对所给的答案颇有疑惑，那么不妨换一个时间，再问一次这个问题。对所换的时间也有讲究，这一次，不妨选择中午、傍晚等一般人会感到比较疲倦的时候发问。或者可选择对方比较放松，或注意力集中于别的事情上时突然发问，以达到猝不及防的效果，如此一来，往往可以获取真实信息。

2.从不同渠道对同一个信息进行“复查”

一般来说，信息是可以通过不同的渠道来进行交流的。比如说，与对方面对面地交谈是一种渠道、而打电话也是一种渠道、另外网上发email也是一种渠道，如此等等。

面对有疑惑的信息，通过不同渠道对同一信息进行“复查”，不仅可以得到更多的信息，以证实已知信息的可靠程度，更重要的是，说谎者在利用不同的渠道时其心理负担是不一样的。比如说，利用网络、利用电话，说谎者的心理负担就比面对面交谈要小得多。因此，对一些重要信息，即便不是从识破谎言的角度考虑，也确有必要通过不同渠道进行验证、核实。

3.利用不同角色对同一信息进行“复查”

例如，如果对某人所提供的销售额心存疑问，那么可以换一个角色，比如请别人再去问一次这个问题，看两次不同的人所得到的信息是否相同。

第四节　比较同类信息，破谎领域的黄金术

俗话说，“不怕不识货，就怕货比货”，在破谎领域也是这样，就是指因为知道的相关信息太少，而判断不出优劣。通过货比货，知道的相关信息多了，自然就开始有了鉴别能力。对待谎言也是一样，如果面对对方提供的信息感到心中无底，不

知是真是假，那么比较常见的选择，就是扩大相关信息。

比如，对方用非常专业的语言，描述某一种“高科技产品”如何好用，因而价格也相应较高时，一时的确难以判断真假，那么最正确的做法，就是迅速通过查阅资料、咨询专家等方式，扩大相关信息。在占有了丰富的信息后，再来看对方所提供的信息，你就已经有了半个专家的眼光，就不会轻易上当受骗了。

第24章　心理法测谎术：探查测量人的心理痕迹

心理测试技术是运用心理测试仪，探查测量人的心理痕迹，使无形变为有形，让人看到其心理痕迹并量化之，因而它是科学、客观、公正的一种鉴定技术手段。本章中，FBI专家将为你介绍心理法测谎术的相关知识。

第一节　了解撒谎心理，轻松识破破谎

根据心理学家的研究，一般认为以下四种心理状态的人更爱说谎：

第一种，过分以自我为中心

FBI专家指出一般人在思考问题、处理事情时，都不免会以自我为中心，但问题是这种以自我为中心的心理应被约束在一个合适的限度之内。如果没有严重到损害他人生活的程度，大家自可相安无事。但如果一个人以自我为中心的心理严重到过分的地步，谎言就会随之而出。

过分以自我为中心的人，常常会在许多场合自顾自地讲自己，他们的谎言有时简直成了精彩的创作，如自己与名流的交往、在名校接受教育、高贵于凡人的出身，甚至一些冒险的经历、奇特的艳遇……撒谎者在吹得得意忘形的时候，往往会像

演戏那样夸张自己的表情，看着令人感到很不自然。偶尔有些撒谎者也会表现得忧郁，但在演戏这一点上没有两样，撒谎者常常会向人们唠唠叨叨地讲自己如何担惊受怕、愁肠百结，或者毛病如何严重，几乎要发病之类的事情，其实这些事情往往半真半假，甚至完全是虚构的。从心理学上讲，这种过分以自我为中心的人，往往又是具有幼稚心态的人。大家几乎都知道，小孩子常常喜欢以自我为中心，常以“我……”为话题。

第二种，虚荣心太重

这类撒谎者注重外表的装饰，分在乎他人对自己的评价，喜欢追逐时尚，说起话来满口的时髦话。撒谎者对华服美食、名车名店、高级娱乐场所、趣闻轶事、小道消息等似乎懂得极多，谈起来头头是道、滔滔不绝。因为撒谎者太注重外在的东西，而对个人的素质与气质疏于培养，但又渴望得到别人的喝彩，于是，他们凭内在的实力无法达到这种目的时，撒谎便成了最便利的手段。

第三种，太要强

一个人要强本来不是一件坏事，因为它可以促使自己奋发向上，在工作和事业上有较大的成就和作为。但是，任何事情都有个限度，超过这个限度便走向它的反面。要强也是如此，事事要强，时时要强，总想高出别人一头，这作为一种理想是非常不错的，但如果把它落实在生活中，则有些不合时宜，甚至是困难的。因为我们每个人都受天赋、出身、教养以及身体状况等多种因素的制约，要达到在每一时间、每一领域都高人一等，那几乎是不可能的。

有着太要强心理的人活得很累，这些人不理解生命的局限，或者根本看不到这种局限，他们只是拼命地要向那个不可企及的高度进发，一旦失败，又不愿坦然地面对，于是撒谎编织理由为自己寻找退路，虚构成功的情景蒙骗他人或欺骗自己便常常成为他们的拿手好戏。

第四种，自卑感太强

一般来说自卑感太强的人内心大多十分敏感，这种人既能敏锐地感受到自己许多不如人的地方，同时，又极容易把周围一切人对自己的注意——哪怕是关心和帮助——看成是对自己的怜悯。

自卑心理较强的人，一方面虽然自卑，但另一方面却又绝不甘心自己眼前的处境，总觉得自己应该有比眼下更好的表现，更佳的物质待遇，受到更多的尊重和承认。但这些只能存在于他的梦境中，在现实中这些都没有。于是作为对自卑的反抗，这些自卑者多半会以谎言为武器来调整自己在他人心目中的位置和形象。

第二节　愚夫蠢妇，容易受骗的心理状态

既然我们知道了爱说谎者的心理状态，那么，什么心理状态的人容易受骗、容易听信谎言呢？一般认为，从众心理比较强的人，认知偏见较深的人，贪欲心理比较强的人，具体知识较匮乏的人以及思维定势的人，都比较容易听信谎言而上当受骗。

从众心理比较强的人，就是大家常说“没主意”的人，看别人都这么做，他便也随大流，这种缺乏自己独立见解的人，也是比较容易上当受骗的。此外，从众心理比较强的人，往往对权威有较强的敬畏心理。因此，说谎者也正是认准了这种易受骗的心理，爱借某某“权威人士”“权威媒体”的口气来说谎行骗。

认知偏见比较深的人与从众心理比较强的人相反，这些人并不从众，表面看来还很有“独立思考能力”。但实际上，这样的人是走向了另一个极端——看问题过于主观。因此，当说谎者迎合他们的心理抛出一些虚假信息时，这类人不但会相信，甚至还会有“遇到知音”的感受。“非典”期间，香港一名14岁的少年在网上发布了一条假消息：香港即将被宣布为疫区。结果

居然引发了一场大恐慌，成千上万的香港人冲进商店，抢购食品。这些香港人都是先人为主地认为：非典型性肺炎是无法控制的传染病。

贪欲心理比较强的人，应了中国一句成语——财迷心窍。这种人未必是不聪明、不精明，但在说谎者抛出的虚假利益面前，却变得晕头转向，一再上当。

具体知识较匮乏的人，也是比较容易上当受骗的。很难想象，一个专业研究硬件的人会买回一台旧电脑，一个专业研究汽车的人会买回一台拼装车。在真正的专家面前，骗子是无计可施的。用老百姓的话讲，就是“关老爷面前耍大刀”，那是自找没趣。爱上当受骗的往往是“愚夫蠢妇”，这么说虽不一定合适，但具体知识匮乏的确与上当受骗有直接关系。

第三节　蛇打七寸，抓住说谎者的心理负担

一般来说，一个人生理上出现了问题会加重其身体上的负担，如果精神上出现了问题同样也会加重其心理上的负担。心理学家证实，说谎者的心理负担很重，因此破谎要从说谎者的心理负担开始。

1.期盼谎言“天衣无缝”的完美心理

俗话说：“说谎容易圆谎难”，说谎者第一个谎言一旦出了口，尤其是事关重大的事情，说谎者的麻烦就会滚滚而来：比如说撒谎者必须记得什么时候、在什么场合、对谁说过什么谎言，而且必须随时小心，以防不留神说漏了嘴。当别人问起前因后果或提出质疑时，说谎者还必须能够自圆其说、头头是道，以确保天衣无缝。

然而这样做的后果是，说谎者往往得需要用越来越多的谎言来“支撑”前面的谎言，因而也往往有越来越多的漏洞要补。因为每多说一次谎，露出破绽或被人捉住马脚的风险就会加大一些，因而说谎者的心理负担也会越来越重。在社会交际中，说谎者还常会碰到这样的烦恼：为了炫耀自己或摆脱困境而说

的一个谎话，恰恰同时又是一个言不由衷并且力不从心的承诺，到后来却被逼得将谎话落实为行动，自食恶果。

2.良心不安的愧疚心理

或许有人会说，说谎的人还有什么良心？其实，说谎的人大多都是普通的人，他们怎么会没有良心呢？在许多情况下，一般人选择说谎并非是通过深思熟虑，甚至是并非出自本心。因而，当过了一段时间之后，说谎者发现自己的行为给受骗者造成了不应有的可怕伤害，或发现自己“聪明反被聪明误”，陷入“信誉危机”的可怕境地时，说谎者很可能会悔恨自己的行为，会自责心灵中丑陋的一面，或会感到对受骗者所受伤害负有罪责。

当这种因为说谎而造成的愧疚感十分强烈的时候，说谎者心理上会非常痛苦，以至于觉得当初说谎很不划算，得不偿失，终日追悔当初为什么不选择说谎以外的其他方式，甚至当碰到受骗者或别人在谈话中提及受骗者的名字时，也会显得神情不安。有时候，一些说谎者为了摆脱这种心理上的折磨，明知说出真相将受到惩罚，也会全部抖搂出来。

心理学家认为，说谎者说谎后所产生的良心不安的愧疚心理，是与以下几个因素有关的：首先，就受骗的对象而言，如果说谎者所欺骗的是他平素所敬重的人，或者一直信任他的人，他就会觉得自己的行为有违道德规范，产生良心自责。相反地，如果说谎者所欺骗的是他平常所厌恶、憎恨的人，特别是那些以往经常欺骗他的人，那他就会认为欺骗他们并让他们遭受损害是合理而正当的，充其量只是个恰如其分的报复罢了，心理上良心不安的自责会减轻许多。其次，就说谎本身来说，如果说谎者能从说谎中得到好处，而这种好处正是受骗者所失去的，说谎者就会觉得自己的行为不正当、不道德。如果说谎者认为自己并没有从说谎中得到什么好处，或者认为受骗者并没有损失什么或根本没有受到伤害，他就不会产生多么强

烈的愧疚心理。最后，就说谎者本人的特点来看，那些价值观念和道德准则与整个社会大相径庭的人，即使撒下天大的谎，也难以产生丝毫愧疚感，在他们看来，获取利益和成功可以不择手段。相反地，容易对说谎感到愧疚的人，大多是那些从小就接受了正常的严格教育，确信说谎是可耻行径的人。

3.寻找借口的狡辩心理

说实话不需要借口，而说谎则需要借口。一个选择说谎的人都想既捞到说谎带来的好处又不承担遭受指责或惩罚的风险。说谎者寻找的借口是多种多样的，大致可以分为以下三种类型：

第一类借口通常是辩解自己尽管说了谎话，但却不应为此所导致的后果负责任。说谎者会声称从未想过要把某人、某事引入歧途，是对方的理解有误。或者辩称自己在措辞上不够明确或不够清楚，以致对方没有理解它们的本意；或者辩称“仁者见仁，智者见智”，对方把他的话朝别的意义上去理解，是对方自己弄错了。

第二类借口是为谎言提供道德理由。在这类借口中，说谎者承认自己说了谎，也承认应负责任，但提出各种合乎道德的理由来表明该谎言在某种特定情形下是具有合理性的，是应该得到允许的，因此他不应该为此受到责备。在这类借口中，最为常见的形式是高举“利他主义”的盾牌。即声称说谎是出于权宜的考虑，意在避免给对方造成伤害。这种说法普遍被说谎者认为比其他借口更易理解或更具有说服力，因为它表明说谎是出自善意。即便是那些最自私的说谎者，也常把寻找借口的重点放在谎言所能避免的伤害上，而对谎言所能造成的伤害则避而不谈，或者推托为“始料不及”“考虑不周”。

第三类借口通常是声称自己所说的谎话并非真的谎言，而只是一个笑话、一种夸张或一种想象，或者声称自己当时也不知道自己所说的话是不真实的，甚至玩弄哲学上“白马非马”的

诡辩伎俩，使人难以在真实与虚假之间画出客观界限。

然而，借口说到底仍是借口，无论他们以为自己的借口具有多么充分的合理性或说服力，无论他们多么善辩，这些借口多数仍会让人起疑。一方面是因为这些借口是说谎者提出来的，而不是由受骗者提出来的；另一方面是因为他人也有作为说谎者的经验，他人清楚地知道说谎是如何地自私自利，而随后的借口又是如何地牵强附会。

其实，说谎者心里也清楚，寻找借口本身就是一种逃避道德谴责和避免“信誉危机”的无奈之举。只要目标可以用诚实的方法来实现，说谎就不可能有正当的理由。因此，说谎者在提出各种冠冕堂皇的借口时，自己心里也七上八下，心想受骗者能因此相信和原谅他吗？他们难道不会认为这个借口也是一个谎言，或是继续欺骗他们的一个组成部分吗？

4.怕谎言被戳穿的恐惧心理

撒谎者害怕谎言被戳穿有三种原因：第一，说谎者在说谎时几乎无时无刻不在担心谎言被戳穿，他们生怕陷入无地自容或遭受惩罚的窘境，这种害怕谎言被戳穿的恐惧心理是很严重的，甚至往往会影响到人的生理。当然，人与人是很不一样的，有的说谎者，这种恐惧心理会强一些；有的说谎者，恐惧心理会弱一些。那么，都有哪些因素会影响说谎者恐惧心理的强弱呢？首要的因素，是说谎者是否认为对方是一个有经验的辨谎者。

如果说谎者认为或知道对方是一个意志薄弱、经验有限、缺乏主见的人，就不怎么担心谎言被戳穿，恐惧心理会减轻。相反地，如果说谎者认为或知道对方是一个意志坚强、经验丰富、富于主见的人，就会感到非常害怕。

例如，父母就常使说谎的孩子感到害怕，因为在孩子的心目中，父母都是些富有经验的辨谎者，正如有的父母所说“一看你的眼睛我就可以知道你是不是在说谎”。因此，囚犯错误而向

父母撒谎的孩子，特别担心自己的谎言会被戳穿，以致常常会露出破绽，最后不得不自己坦白。

第二，与说谎者当时考虑的利害关系有关。说谎者在说谎时考虑得最多的问题就是利害关系或得失问题。因此，说谎成功与否越是与他看重的事情关系密切，说谎者的心理负担就越重，因而也就越是担心被戳穿。

比如说，有些学生，在平时测验中作弊可以显得满不在乎，但要在正式考试中作弊心里就非常紧张，因为一旦被逮着，不仅要记过，而且会影响到能否毕业。同样，在日常生活中，人们为了搪塞一些无关紧要的交际应酬，编造谎言不会有什么心理负担，因为觉得对人对己都没有什么伤害。但是，要人们在一些事关重大的事情或将给他人造成直接伤害的事情上撒谎，心理负担就会十分沉重。

第三，说谎者的个性。有些人从个性上讲就极善于说谎，他们从小时候起便一直用谎话来让人受骗，这些人几乎是能够随时随地、随心所欲地用谎话来欺骗父母、老师和朋友。这些人似乎根本就不怕别人戳穿谎言，而且他们坚信一定能够把别人骗过去。

这类“说谎天才”自然是谈不上有多重的心理负担。与此相反，有些人从个性上讲就很不善于说谎，尤其是不善于掩饰自己的感受，一说谎就特别担心说谎不成反而被人戳穿该怎么办。这些人似乎总是认为，每一个看着他们的人都会知道他们是否说谎，以致在说实话

时都会担心别人不相信。

综上所述，一旦我们发现某人忽然一反常态地陷入恐惧、不安、愧疚及狡辩等心理状态就应该怀疑出现了谎言。

第四节　以已度人，运用类比思维推断谎言

“以已度人”是中国的一句古话，是指自己不愿意的事，也就要对别人这么做。但从心理学上讲，“以已度人”

实际上是一种类比推理的思维，是推测他人心理的最常用、最基本的方法。如果能正确运用这种方法，体味说谎者的心理，那么许多谎言都是可以识破的。

“以己度人”的类比思维方式是从小就有的。两三岁的小孩知道手上、脚上碰破后会疼、会流出血来，相应的就以为树木碰破了也会疼，也会流出血来；小孩有爷爷、奶奶，于是就以为小羊、小牛甚至太阳、月亮、星星等也都有爷爷、奶奶。正是由于这时的儿童有以自己为中心，由此及彼，以己“度人”“度物“的思维，所以当成人给他们讲动物会说话，动物有兄弟姐妹等童话故事时，他们根本不觉得那是虚构编造的。随着年龄的增长，生活经验的丰富，儿童才逐渐意识到树木受伤是不会疼的，动物们是不会说话的，世界上也没有什么动物国家。同样，太阳、星星、月亮是没有什么爷爷奶奶和兄弟姐妹的，逐渐地将自己与周围事物区别丁开来。但是“以已度人”的思维却是一直存在的，只是逐渐摆脱了当初的“稚气”而走向现实、成熟罢了。

以自己的感受、心理推测别人的感受、心理的思维在成人身上得到了充分发展，并十分鲜明地表现出来。比如，作家写作时常以自己在生活中的感受、心理体验，推测作品中人物在类似情境中的感受体验。生活中，别人说了自己的坏话就闷闷不乐，甚至气愤痛恨。于是当自己说了别人的坏活时，会以为别人也痛恨自己。其实未必尽然，别人也许很快就置于脑后，忘得一干二净了。自己喜欢吃鸡肉，于是就以为人们都喜欢吃鸡肉，当遇到不喜欢吃鸡肉的人时，就觉得有些蹊跷，心中暗想“居然还有不爱吃鸡肉的人，真是不可思议”。自己自私自利、爱财如命，于是就以为别人也都如此，当听到某人“大公无私”时，就觉得那是不可信的。

以类比思维方式去推测他人的心理活动正确率并不是很高。以类比思维方式去推测他人的心理活动正确时是因为人与

人之间总是有相同之处，人们在相同或相似情境下产生的心理、思想也总是有相同或相通的地方，于是“以己度人”也常有“度”对的时候。比如，亲人去世会引起人痛苦的体验，某人的亲人去世了，人们推测他一定会很痛苦，这种推测一般都是正确的。同样，人逢喜事精神爽，某人遇上了喜事，人们推测他心情一定很好，这也常常是正确的。

以类比思维方式去推测他人的心理活动错误时乃是因为“人心如面，各不相同”，各人都有自己的气质、性格、兴趣、思想观点，即使同一情境下产生的心理、思想也会有所不同，甚至截然相反，这时“以己度人”可能就“度”错了。

比如说，《列子》上记载了“献曝”“献芹”的典故：

春秋时期宋国有个农夫，常穿着旧麻絮袄，熬过寒冬。到开春时在田野耕作，偶然发现晒太阳是天下最舒服、最快乐的事，他如获至宝，转身对妻子说“晒太阳的温暖享受，是没有人知道的事，我要把这种享受献给我们的国君，那一定会得到很多赏赐”。同村的一个富人知道了这件事，跑来笑着跟他说：“从前有这么个人，他自以为芹菜的味道，更甜美，他对同乡里的豪绅夸赞芹菜如何好吃，那豪绅弄了-点尝尝，只觉得口舌好像被毒虫叮刺了一样难受，随后肚子也感到疼痛。

于是大家都讥笑农夫的浅陋无知。“献曝”“献芹”者之所以对别人的心理作了错误的推测，就在于他们只注意到了自己的兴趣、想法，而没有注意到别人的兴趣、想法，仅凭自己的感受来推断别人。

本章所讲的方法必须在实践中反复运用、认真体会，才会真正掌握，才能做到游刃有余。另外，破谎的方法应该是相互联系的，不可能说只用一种或几种方法，就能达到目的，而应该是各种方法配合起来，从不同角度、不同层面把说谎者的真实面目暴露出来。

第25章　测谎要注意三大问题

在上述关于测谎术的介绍中，我们已经了解到测谎术并不是完美的。要提高测谎术的测试准确率，收到更好的测试效果，在具体的运用中应该注意哪些问题呢？

作为测谎者，不仅要在日常交往的情形下依据种种行为痕迹进行判断，还要在测谎器测验条件下依据记录图表进行判断，但都难免不犯错误。这种错误无非两类，一是不相信真话，即把对方所讲的真话误认为是谎话；另一是相信谎话，即把对方所说的谎话误认为是真话。这两类错误都可能造成严重的后果，或使自己遭受损失和危险，或使对方遭受怀疑和伤害。因此，分析其成因进而预防这两类错误的发生是极为必要的。

造成测谎犯错的原因很多，就依据行为痕迹和测谎器结果而进行的判断而言，主要涉及以下三个因素。

第一节　未知因素容易让你走弯路

一般来说，几乎每一个测谎者都对怎样从面部表情、声调、言辞、身体动作中察觉说谎痕迹有一定的经验，并根据这个经验形成自己判断谎言的标准。然而，在实际测谎过程中，大部分人往往没有考虑到说谎痕迹的标准并不是人人都完全一样，而是十分复杂的，测谎者的判断标准可能只适用于一部分人而不适用于另一部分人。

就测谎过程中测谎者相信谎话的错误类型来说，没有哪种说谎痕迹是必定会流露出来的，所以测谎者没有发现说谎的痕迹并不能说明对方是诚实的，因为许多老练的说谎者是极其擅长于自我控制的。

就测谎过程中不相信真话的错误类型而言，即使对方流露出了说谎的痕迹，也有可能是缘于说谎以外的原因。比如说，有些人的行为举止带有明显的个性特色，或其表达方式明显与

别人不同，具体表现为说话时常停顿，有时停得长，有时停得短；说话老是出错；很少使用说明性手势；说话不喜欢直截了当，总是拐弯抹角；不管内心有何感受，其面部常流露出紧张之色；表情不对称等。由于这些表现都异于常人，对多数人适用的判断标准对他们却不尽适用，以致常常造成测谎者的错觉。

要减少由于未知因素所造成的错误，测谎者必须了解对方平时的行为举止，以便与其被怀疑时的行为举止进行比较。当测谎者熟悉了对方日常的行为举止之后，可能找到较为客观的比较标准。不过，口误、情绪激动的“宏论”以及象征性动作的失误通常可以例外，它们与其他说谎痕迹不大一样，不易受未知因素的局限，亦即只要它们出现，测谎者一般可以不必考虑对方平时是否也这样，或者说不需要有什么特定的比较标准就可以作出对方在说谎的判断。

第二节　先入为主歪曲你的判断力

先入为主的观念可以使测谎者的判断力受到歪曲。测谎者如果事先就怀疑或认为被试者做了某种坏事，那么他在测谎时所想的便是证明自己的怀疑，以致往往有意无意地选择和解释那些符合自己已有观念的行为痕迹，甚至不知不觉地以歪曲客观信息来迎合主观观念。这样，就极易犯下不相信真情的错误。

我国古代有个“疑人偷斧”的故事。

一位农夫丢失了一把斧子，怀疑是邻居的儿子偷的，于是注意观察他的一举一动，结果怎么看都像是一副“做贼心虚”的模样。后来，农夫找到了斧子，再看邻居的儿子，又觉得他的言行举止跟正常人没什么两样了。在这里，邻居的儿子的行为举止并没有变，所变化的只是农夫找到斧子前后的主观观念。

FBI指出农夫先有了“疑人偷斧”的观念或偏见，于是就用一种“异样”的眼光看待邻居的儿子，似乎处处都能发现可资证明

自己怀疑的“疑点”。找到斧子后，农夫的怀疑观念或偏见不复存在了，于是也就看不见那些“疑点”了。可见，邻居的儿子身上的疑点，正是农夫心中的怀疑观念“投射”下去的。

人们在认识事物时都是带有一定的心理倾向性的，总是有意无意地选择接受那些与自己的已有观念相符合的事物，同时忽略甚至排斥那些与自己的已有观念小相符合的事物。即使对于同一事物，不同的人由于已有观念的不同，也会得出不同的认识或解释。测谎也不例外。在许多情况下，由于测谎者本身处于怀疑被欺骗的心理状态之中，因而他往往会把欺骗作为解释使他感到困惑不已的事情的合理原因。特别是那些生性多疑的人尤其如此。

有一位在美国中央情报局干了二十多年的工作人员曾这样写道：“把欺骗作为许多现象的原因可以使人心满意足，这是因为这一解释非常合适也极为合理，当我们找不到其他解释时，这一解释就既简单又现实。其实呢，那种需要被解释的现象要么是由错误造成的，要么是有违常情的，要么是出于我们还不知道的因素。出于情报工作人员往往都很敏感，总是认为有人在进行欺骗。而且一旦他戳穿谎言，人们就会归功于他，所以许多情报工作人员都把欺骗作为最得心应手的解释。因为任何一条证据都可以用来证明有人在进行欺骗，所以要把欺骗作为原因实在是件简单至极的事。我们甚至可以这样说：只要我们把欺骗当做可能的原因，就几乎一定能够证实这一假设。”

诸如此类的现象绝不是仅存在于情报工作或警察工作的范围之内，在日常生活中，许多面对困惑而疑心在胸的人，都可能认为别人在欺骗自己，似乎只有这样才能解释那些使他感到困惑不解的事情。而且，一旦形成了这种偏见，即使有证据表明这种偏见是错误的，他也会视而不见。强烈的疑心观念，还可能导致变态心理。

测谎者应该懂得自己是有可能产生先人为主的偏见的，只

有意识到这一点，在分析测谎情况时才可能审慎一些。

第三节　奥赛罗式错误令你追悔莫及

“奥赛罗式错误”是根据莎士比亚的戏剧《奥赛罗》而来，这一错误容易导致不相信真话，其发生的原因在于测谎者未能想到说实话者在紧张时也会显露出与说谎者极相似的样子来。

例如，当说实话的人知道自己正受到怀疑时，会担心自己受到冤枉，而这种担心也许会被误认为说谎者担心谎言会被戳穿。而有些人则由于其他事情而产生负罪感，这些负罪感一直没能解除，后来一旦被怀疑，这种负罪感就会再度出现，以致被测谎者误认为是因为说谎所致。

在莎士比亚的戏剧《奥赛罗》中，奥赛罗由于受依阿古的挑拨，斥责苔丝德梦娜爱上了卡西奥，并要她坦白承认。苔丝德梦娜要求奥赛罗把卡西奥叫来对质以证明她的无辜，但奥赛罗却告诉她说，他已经把卡西奥杀死了。此时，苔丝德梦娜明白，她再也无法证明自己的清白了。

苔丝德梦娜本来是由于恐惧而不安，但奥赛罗却以为她是由于听到“情人”被杀才如此，因而就更相信她的不贞了。其实，苔丝德梦娜是无辜的，她之所以有情绪不安的表现，首先是因为奥赛罗不信任她，她感到失望和伤心；其次是因为卡西奥被杀而使她证明自己无辜的最后希望破灭了而感到绝望；第三是因为她知道奥赛罗就要杀死她，这更使她感到恐怖。她之所以哭泣绝不是因为“情人的死亡”，而是为自己的不幸命运而哭泣，是为一个无法挽回的结局而哭泣。

在测谎过程中，一个受到怀疑的无辜者和一个受到怀疑的有罪者一样，都可能产生紧张不安的情绪感受和情绪表现，如果仅把这些迹象当做说谎的线索来分析，而不考虑产生原因的差异，就常常可能造成不相信真情的错误。

杰克的邻居安娜被强奸并杀害，杰克成了嫌疑犯，因为很多件事表明杰克是嫌疑犯：谋杀案发生的第二天，杰克没去上

班；他在当地的酒吧中喝了许多酒，当别人送他回家后听到他对妻子说：“我本来不想那样干的，可是别无他法。”

后来杰克解释说那并不是在说谋杀而是说喝酒，但别人都不相信他的解释。警察问杰克，他汽车座椅上的污点是怎么一回事，他说是买来时就有的。但后来警察进一步调查时，他又承认自己先前撒了谎，说他不好意思承认与妻子吵过架而打了妻子一耳光，使她鼻子流出了血。警察便屡屡对杰克说道，这证明你是一个蛮横的人，完全有可能杀人！而且证明你是一个会撒谎的人，一定会否认自己所做过的坏事。

在进一步审讯时，杰克又承认自己在12岁时曾经进行过一次轻度的性方面的袭击行动，但并没有伤害对方，而且从那以后就再没有犯过。后来经调查发现，当时杰克并不是12岁而是15岁。警察便强调，这更进一步证明杰克是一个爱撒谎的人，而且有性袭击前科，所以他很可能就是杀害安娜的凶手。

警方找来了专职测谎人员汤姆逊。当汤姆逊与警察一起露面时，警察告诉杰克，汤姆逊测谎时从未有过失误，因此别心存侥幸心理。当杰克接受测谎时，他面对两套题目，但测验结果却令人困惑不已，它们相互矛盾：当问及谋杀一事本身时，测谎器显示杰克否认有罪是在说谎；但在问及凶器及其处理方式时，测谎器又显示杰克说“不知道”并未撒谎。汤姆逊问了三次有关凶器的问题，其结果总是一样。但测验结束后，汤姆逊告诉杰克他没有通过测谎测验。

警察早就认为杰克是凶手，于是继续不停地审问杰克达6天之久。审讯时录音带显示，杰克变得精疲力竭。一直到审讯快结束之前，杰克还自称无辜，抗议说一点也记不得杀人或强奸的事情，所以他不可能是罪犯。审讯的警察则反驳说，谋杀的凶手可能会暂时失去记忆，而且可能故意隐瞒，所以说记不得作案时的情形并不能证明你没有犯罪；警察还告诉杰克，他妻子说知道他杀了安娜……最后杰克招认了。不过，几天后，杰

克又翻供了，而且杰克的妻子也声明，她从未对警察说过“她知道杰克杀了安娜”。一直到7个月后，真正的凶手因为犯了另一宗奸杀案被抓获，杰克才得以解脱。

侦查杰克的警察犯了“奥赛罗式错误”。这些警察与奥赛罗一样，的确发现了这个嫌疑犯有情绪上的强烈反应，但却对其产生这种情绪反应的原因判断有误。问题在于：杰克接受测谎器测验时，对有关谋杀案的问题表现出强烈的情绪反应，是不是就能肯定他是凶手？是不是会有其他原因使杰克对之产生强烈的情绪反应？杰克之所以在回答有关谋杀案的问题时表现出强烈的情绪反应，原因之一是他害怕警察不相信他。杰克涉嫌的是一宗谋杀案，这对他来讲是一件人命关天的大事，如果不能证明自己的无辜，随之而来的惩罚是极为严厉的。因此，即便杰克明白自己是无辜的，他仍感到害怕。更令杰克害怕的是，警察明显对他抱有成见，并公开认为他就是凶手。这就更使杰克担心警察让他接受测谎器测验只是为了证实他们的成见。

杰克在测谎时表现出的情绪不安，还与他对某些过错的羞愧感或负罪感有关。其中有两件事情是警察侦查到的：一件是打过妻子，以致沾有妻子鼻血的汽车座椅成了警察怀疑的物证；另一件是青年时期犯过性袭击的罪。杰克起初想隐瞒或歪曲这两件事情，很怕警察把这两件事情与谋杀案联系在一起，但在警察的审讯下，最后不得不从实坦白，这就更令杰克感到羞愧，感到有负罪感。

而警察又把杰克所做的这两件事情以及前后不同的反应与谋杀案联系在一起，这就势必加重了他的心理负担。另外，还有一件事情是警察不知道的。在出狱后回答记者所问的“为什么没有通过测谎器测验”时，杰克才说出另一个原因：“安娜被谋杀的那大晚上，安娜的丈夫半夜下班回家看到其妻的尸体，便跑到杰克家，请他去叫警察；当杰克与警察一起到安娜家时，

他以好色的眼神看了安娜赤裸的尸体好几次。事后杰克觉得自己的行为很不道德”，心里觉得好像犯了罪一样。因此，当测谎时被问及有关谋杀的问题时，总是令杰克产生羞愧感和负罪感，加之又要隐瞒这件事，以致流露出许多说谎的痕迹来。

第26章　攻心为上，屡试不爽

兵书云：战争中，“攻心为上”。当年刘邦的“四面楚歌”，唱得项羽军心动摇，一败涂地。审讯中审问者与犯罪嫌疑人两军对垒。将兵法中的“攻心”术适用于此，屡试不爽。本章将为您介绍审讯中的“攻心”策略和战术。

第一节　审讯人员要善于攻心

获取口供的方法多种多样，概括起来不外四种：一是通过审讯，侦查人员从心理上征服对方，使对方心悦诚服，主动、自觉地交待犯罪事实；二是运用证据，使犯罪嫌疑人在事实面前不得不作出交待；三是许以承诺，诱其招供；四是“武力压迫”，使犯罪嫌疑人在极不情愿的情况下被迫作出供述。

这四种方法都能达到获取口供的目的，但其实际效果却大有不同：先说第二种方法。犯罪嫌疑人在证据和事实的作用下，确实能开口交待，但这时犯罪嫌疑人心里是不情愿的，交待之后，往往会想方设法找理由狡辩，而且，由于证据底细已经暴露，犯罪嫌疑人狡辩起来会更加得心应手、头头是道。这不是最好的方法。第三种方法，如果承诺兑现犹可（如交待了就取保候审等），万一不能兑现承诺，后果不堪设想：犯罪嫌疑

人会立即醒悟，认为受骗上当，立刻翻供不必说，犯罪嫌疑人对侦查人员甚至整个司法机关的信任感更会荡然无存，继而对立、敌视，今后再想其交待，这是很蹩脚的方法。第四种方法，犯罪嫌疑人只是迫于武力作出交待，他与侦查人员是完

全对立的，口服心不服，其口供是绝对不稳固的，而且不能保证其内容

的真实性，一有机会，犯罪嫌疑人就会全盘翻供，所谓口供也就付诸东流了。这是一种再糟糕不过的方法。同时，第三、第四种方法是法律所禁止的，用这两种方法获取口供，不但不能达到侦查的最终目的，搞不好侦查人员会授人以柄，落得后患无穷。

一般认为“攻心术”为上策，原因如下：

（1）由于犯罪嫌疑人心理被征服，他会十分自觉地交待问题，而且会毫无保留，不存在狡辩，他的供述，将极大地方便案件侦查工作的快速进行；

（2）由于犯罪嫌疑人是自愿交待的，真诚悔罪的，他甚至会交待出我们尚未掌握的犯罪事实，使案件得以扩大；

（3）由于犯罪嫌疑人在毫无引导、干扰、逼迫的情况下作出交待，其供述的真实程度是最高的；

（4）由于犯罪 嫌疑人的心理完全被征服，他将在各方面俯首贴耳地配合我们工作，或积极退赃、或检举揭发，总之，可以完全为我所用；

（5）在攻心术下犯罪嫌疑人的交待，几乎没有翻供的。

第二节　营造氛围，施以高压

正如一群小孩，其中的头领“征服“其他小孩，靠的就是自身的”强大“或身高力健，或计谋多端，或挟有其他小孩的切身利益。

1.营造一种大兵压境的气氛

犯罪嫌疑人无论如何奸滑和成熟，都是作贼心虚的。第一次见面审讯，我们就要先发制人，给他一个东窗事发、法网难逃的感受。这时，必须十分注意自身的形象和语言艺术。首先，审讯场所要与外界隔绝，干净整洁，审讯席比被审席略高，其次，面对犯罪嫌疑

人，我们要着装整洁，神情严肃，目光炯炯，动作利落。再次，两名或两名以上审讯人员要确定一名主审，以主审为核心，一切行动听主审指挥，表现出主审的权威。第三，审讯时，所有人员都专注于审讯，不要谈其他无关话题，更不应嬉笑。第四，在审讯语言方面，要注意表现出我方绝对的信心。例如，可以这样表达××，根据我们长时间的调查，你有贪污受贿的犯罪行为，请你如实将问题讲清楚……意思很明确：你有问题，你必须讲清楚。如果用另一种说我们找你来，是要向你了解你有没有贪污受贿的情况。如果你有，就把它讲清楚，听了这样的话，犯罪嫌疑人百分之一百不会给你交待问题。

2.向犯罪嫌疑人介绍办案成绩，令其知道审讯部门的厉害

这是树立强大形象的重要方面。可以分宏观方面和微观方面来讲。宏观方面，可以讲党和国家反腐

败的坚定决心，讲最近发生的大要案，如胡长清、成克杰等等，如何坚决查处，如何成功侦查等等，让犯罪嫌疑人感觉到：这么大的官都处理了，自己恐怕也跑不了。微观方面，可以讲我们如何专业，讲我们办过的有影响和有特殊意义的（如从重处理和从轻处理甚至免予处理的）案例，最好讲犯罪嫌疑人知道的案例或者其熟悉的人（包括同单位的人）的案例。在这方面，又可以分二种情形讲，一是讲我们侦查疑难案件的经过，表现出我们善于办案，十分难查的案，我们都能查出来；二

是讲从轻从重的典型，引导犯罪嫌疑人学从轻的典型。在介绍办案成绩的时候，也要十分注意方式，要娓娓道来，不要夸夸其谈：要言之有据，不要凭空捏造（最好能给他看有关的法律条文、法律文书或其他书面材料以印证我们的讲法，例如坦白从轻的案例，可以拿判决书给他看）；要合其身份，不要对牛弹琴（如对当出纳员的贪污犯罪嫌疑人讲一个社会人员行贿的案例，恐怕难奏效，如果对其讲另一个单位的出纳员贪污

了多少钱，坦白交待从轻处理了，效果就大不一样了）。以上几点尤其要注意的是言之有据，千万不能给犯罪嫌疑人以“吹牛”或欺骗他的印象，否则犯罪嫌疑人会不相信我们，使得整个攻心计划甚至因此流产。

此外，可以根据我们秘密摸查得到的可靠信息，如犯罪嫌疑人的社会关系、近期行踪等情况，不经意地透露一点给犯罪嫌疑人，使犯罪嫌疑人产生他已被我们监控、掌握的感觉，进一步印证审讯部门的厉害。

通过以上手段，树立起我们的强大形象，令犯罪嫌疑人又服又怕。之后，就可进行攻心战术的下一个环节了。

第三节　给予恩惠，为嫌疑人“指路”

树立强大形象的同时也是向犯罪嫌疑人施以高压的过程。在此过程中，犯罪嫌疑人形成了这么一种突出的心理状态，就是：我的罪行已经暴露；我落入了厉害的检察机关和侦查人员的手，我将受到严厉的处罚，搞不好会性命不保，人财两空；党和国家不会放过我，我可能像其他人一样成为犯罪的典型，可能会身败名裂。因此，犯罪嫌疑人会感觉到强烈的恐惧、孤立、无助。这时，是进一步摧垮其心理防线的大好时机，所采用的手段，就是在其极端惶恐的时候，及时地、恰当地施以恩惠。这就是运用了鲁迅先生在《灯下漫笔》一文中所揭示“奴隶原理”：人是很容易成为奴隶的，“假如有一种暴力，将人不当人，不但不当人，还不及牛马，不算什么东西，待到人们羡慕牛马，发生＆amp;apos;乱离人，不及太平犬＆amp;apos;的叹息的时候，

然后给与他略等于牛马的价格……则人们便要心悦诚服……”施以恩惠，又可从这两方面入手：

1.尊重对方，关心其生活

在犯罪嫌疑人彷徨无助的时候，表现出对其人格的尊重，对其生活的关心，将犹如在其心中注入一股温泉，使犯罪嫌疑人与侦查人员间的距离骤然拉近，对立感大大消减。同时，犯

罪嫌疑人还会对侦查人员进一步产生可靠感，可信感，认为侦查人员是帮助他的，是他的救命稻草。

在具体做法上，可以在指出其犯罪问题的基础上，肯定他以前在工作岗位上取得的成绩，对党和国家的作出贡献，同时给他讲当前的社会现实环境（贪污贿赂犯罪不只你一人，是有客观原因的等等）；以减轻其过分畏罪和自卑的心理；可以给他通报他的与案件无关的妻儿的生活状况（比如你家人都很好，生活上的困难我们检察机关会尽力帮忙解决，你不要担心太多，好好考虑你的问题就可以了等等）可以给他带他爱吃的食物，（给一个在看守所里的人吃一顿盒饭，他往往会十分感激，）提供他必需的生活用品；将他调到一个较宽松的监狱等等。

2.为嫌疑人指出出路

在前面所实施的“高压政策”之下，犯罪嫌疑人将意识到其犯罪的严重后果，并感到命运掌握在检察机关手中，对于其今后的何去何从感到迷茫。这时候，可以如向井中沉浮之间的人伸出一条竹竿，及时向犯罪嫌疑人指明其出路——坦白从宽。刚才的“尊重其人格、关心其生活”，只能使犯罪嫌疑人对侦查人员产生良好印象，缩短彼此间的距离，并未解决其根本问题——处理轻重问题——这才是犯罪嫌疑人的心病。

现在，要为犯罪嫌疑人解决“实际问题”，这是最大的恩惠。审问者要将刑法规定的有关犯罪的最低刑告诉犯罪嫌疑人，并向他宣传从轻、减轻、免除处罚的酌定

条件和法定条件（出示法律条文给犯罪嫌疑人），更重要的是，要告诉犯罪嫌疑人，怎样才能获得最轻的处理，那就是与检察机关合作，交待清楚问题，乃至争取立功。为让犯罪嫌疑人确信审问者的话，有必要在进行上述谈话过程中向犯罪嫌疑人介绍以往的免予起诉、不起诉、缓刑等处理极轻的真实案例，或者向他对比讲述认罪态度好坏的不同后果的真实案例，

最好能将判决书、起诉书等有关法律文书给犯罪嫌疑人看。

在运用施以恩惠的谋略的过程中，必须坚持二个原则，一是恩惠是建立在“高压政策”的基础上的，所谓恩威并济，否则算不上什么恩惠。二是兑现恩惠必须以对方予以合作（即交待犯罪事实）为前提条件，如果发现犯罪嫌疑人并不“领情”，仍然拒绝合作，则应果断撤销“优惠政策”，另行施行其他谋略。此外，还应注意，施以恩惠要把握时机，最好是在我们施予的“高压”将达犯罪嫌疑人可能承受的极限之时；还要把握恰当的度，即根据犯罪嫌疑人的合作程度，给予相应的恩惠，恩惠过少则达不到应有的效果，恩惠过多，犯罪嫌疑人则会忘乎所以。

第四节　动之以情，晓之以理

通过上面的恩威并施的作用，我们可以达到从心理上控制犯罪嫌疑人的目的，这是突破犯罪嫌疑人的基础，但还不是充分条件。要使犯罪嫌疑人交待问题，还需要激起他的情感因素，也就是

“动之以情，晓之以理”。做到这一点，我们需要根据犯罪嫌疑人的年龄、阅历、文化水平、家庭状况、经济状况、社会背景等的不同特点，把握其心理特征，选准他的情感因素的敏感区域，集中火力进攻。

1.对于怕死的嫌疑人讲述死的可怕

可以承接上面的讲法律威严的环节，严肃告诉嫌疑人，他的行为按照法律规定最高刑是死刑。然后，向他描述死刑的执行过程，包括如何宣判，如何押赴刑场，如何实施枪决，如何注射死刑药物等等，要做到真实形象，达到震撼性效果。

2.对于爱财的嫌疑人讲述追缴赃款赃物的严厉

这类爱财的犯罪嫌疑人，拒不交待的主要原因是怕交待之后要他退赃。对于这种人我们要向其明确指出，不管你交待与否，检察机关都会依法追赃，不愿主动退赃的，检察机关同样

会采用法律手段查封、冻结、扣押其财物，还要从重处理，“人财两空”。如此，彻底打消其拒供保财的侥幸心理。在此同时，反过来，利用他的爱财心理，我们还可以向他讲明，交待问题得到从轻处理，经济上也可以减少损失的利害关系。

3.对于恋家的嫌疑人介绍处理轻重，对其家庭的影响

一个恋家的犯罪嫌疑人，在自责的同时，往往为自己的家人产生很强的负疚感。这时，他的家庭就成为我们攻击其情感的敏感区域的有力武器。

4.对于讲义气的嫌疑人，向其挑拨离间

一些犯罪嫌疑人，不愿交待是由于讲义气，不想“连累朋友”。同时，他也在七上八下地揣测，他

那些“朋友”是不是也讲义气，不“出卖”他。因此，犯罪嫌疑人的平时恪守的“义气”，到这个时候，虽然仍在坚持，但已经发生动摇。“义气”的根基，只剩下一个：“朋友”对自己的义气。如果摧毁了这个根基，犯罪嫌疑人所竭力维持的“义气”大厦，就会顷刻崩塌，化为“你不仁，我不义”的一堆废墟。我们就要用挑拨离间的话，去蚕食他的“义气大厦”的根基。我们可以用愤世疾俗的语调，向他慨叹时下的“朋友”是多么的不可靠。我们可以用同情某人的模样，叹息他被“朋友”的出卖。

审问者可以若隐若现地表达，嫌疑人的“朋友”就是那样的，而你还蒙在鼓里，一厢情愿地讲什么义气。我们还可将他的“朋友”指证他的笔录，在他眼前晃动几下，叫他亲眼看到，他的“朋友”已经把他出卖。到犯罪嫌疑人对“义气”丧失信心之时，他会感到大势已去，开始“出卖”那些“出卖”过他的朋友，甚至也“出卖”别的还没有“出卖”过他的人。

以上几种心理特征，犯罪嫌疑人可能兼而有之，可混合使用几种相应的策略和审讯技术。此外，犯罪嫌疑人还可能有别的心理特征，可根据实际情况，有针对性地使用我们的情感因素激化战术。

如此这般，恩威并济，攻其情感敏区，犯罪嫌疑人心理防线一定会崩溃，审讯便能胜券在握了。

第27章　审讯技巧（一）：做好充分准备

在审讯中，事先做好充分准备是十分必要的，只有很好地驾驭自己的角色、深入了解被审问者的背景及其自动反应的模式，加之正确的着装和场景布置，这样才能更好更准确地获得真实的信息，实现审讯的目的。本章中，FBI专家将逐一为您解读充分做好审讯准备和技巧。

第一节　做足准备，决胜千里之外

调研和调整是审问的第一步准备工作。

将计划和准备视为审问过程中的一部分，会获得你想要的结果。一味地寻求“捷径”（如仅凭眼神和姿势下结论）是不全面的，相反有可能是犯错的捷径。

计划和准备就是：保护好审问者的个人背景信息，了解对方的习惯，对审问者和对方的角色做出适当的定位，确保衣着和环境起到正面的效果。某种程度上说整个审问过程其实就像是演戏。想看到审问技巧的威力，在审问者开始计划和准备时就请牢记上面这些要点。

对审问者而言，准备工作是最重要的一个环节。

首先，审问者应事先对对方的各方面情况有大致的了解。在FBI专家教学生通过整合信息片断来了解囚犯时，玩了个“袋中物”的游戏。请一名身着制服的士兵掏出口袋里的所有的东西给大家看。光是一个钱包就可以暴露诸多情况。比如钱包里有图书卡、避孕套、飞行执照、献血卡和自动取款机账单，等等，通过这些，审问者完全可以增进对这个人的认识。

其次，审问者应当好好给初次接触制订一个计划。FBI里流传的一句话是："几乎没有什么计划能在与对手的初次过招中幸存下来。"这确实是实情，不过FBI专家指出如果你在过招之前先定了计划，那么也很少有对手赢得了你！计划应当至少包括两个要点，即什么能够有效地刺激囚犯按照我们的意图行事，以及采取怎样的提问策略。

不管对手是囚犯还是审问者的老板，对其的最初评估，应针对在此时此刻对手所扮演的角色的基础之上。好的计划和准备工作会带来良好的结果，不过，这也确实是很多人做得很失败的地方。

用FBI专家的话说，这好比是请了错误的人来跳舞。"老板"不是对某人的全面评价，而只是那个人所扮演的多重角色中的一种。事先的准备工作应当有助于审问者看到他的其他身份、所扮演的其他角色，

由此审问者可以决定与谁（哪种角色）共舞。如果是FBI专家，则会挑那个我能震得住的角色过招。

为了说明事先准备对结果的重要性，FBI专家将在后面的章节中详细地讲解审问的各个阶段。审问者会利用筛选报告来确定对方是个什么样的人，筛选报告就是调研得出来的结论。你可以把它看成是X射线，它能帮助外科医生定位要取出的东西，而审问者要找的永远是信息。

第二节　审问的六个阶段

为了说明得更清楚，FBI专家以外科手术为比喻来解释审问的不同阶段。

第一个阶段——建立控制（让病人躺在手术台上）。

在审问时，FBI专家可能会说："坐在椅子上，双脚平放，双手放在腿上。"这就像一个人在主持会议，会这个人说："大家请坐！"然后，这个人径直走向主持人的坐椅。

第二个阶段——建立积极的关系（通过麻醉来降低病人的

抵抗）。

积极的关系本来暗指一种肯定式的谈话，但在这种情况下正相反。

在审问过程中，它可能指的是你想保持的严肃的口气："关于那个自杀式炸弹，你肯定知道点什么，你快说吧。"根据从会议上收集来的背景信息，审问者有时也需要建立一种否定式的积极关系："杰克，你的表现很明显太糟糕了！"不过通常审问者会用反话来说："杰克，最近你好像一直在原地踏步啊！让我们谈谈如何前进吧。"

第三个阶段——实施阶段（用手术刀打开关键部位）。

在这个阶段，审问者会非常依赖于所收集到的背景信息、所观察到的对手的习惯、自己在审问中的角色，以及用以强化审问者的"演出"的服装和场景。

第四个阶段——提问阶段（取出要取出的东西）。

提问阶段同实施阶段是相互交织在一起的，它有时会在对方陷入情绪化状态时才开始。在这个阶段，对手的情绪可能一直比较激动，所以审问者可以充分利用各种审问技巧以达到更为有效的结果。

第五个阶段——紧随提问之后（止血）。

如果在审问过程中对方暴露出一些

线索，谈了一些他感兴趣的话题，那么审问者会记录下来，并且有时会紧跟着问一些问题，有时则稍后再问，这要看对方的反应如何。类似的情形我们都曾碰到过。比如同某人聊天，绕了半天最后又回到最初的话题上。

第六个阶段——结束阶段（唤醒病人，并告诉他稍后再复查）。

在这个阶段，审问者会让对方感觉到我要做的并没有结束，仅仅完成了一个环节。与此同时，审问者会明确告诉对方自己会跟进他提供的线索，并再和他谈话。

第三节　驾驭好自己的角色

驻扎在乔治亚州奥古斯塔市的202军事情报部队通常被认为是搜集情报的战略基地，这个战略基地由战区司令官全权管辖。他们长期以来奉行“保持变通”的座右铭。这是对审问者的一个基本要求，并且要在适应不同角色时尽量做到惟妙惟肖。

审问者将会怎样对待那些想从他口里获得信息的人呢？他们又会怎样来看待审问者呢？母亲？暴君？骗子？分析师？别人又充当什么角色呢？若像掠夺者那样行事，审问者就会被当做掠夺者；若像救助者那样行事，对方就会把审问者看成可以救他的人。

一般来说，至少在理想情况下会是这样的。事先准备得越充分，就越容易调整驾驭好自己的角色，去附和对方的个性和背景。

其实，审问的重点倒不在于审问者应如何采取能占上风的姿态，而在于要去驾驭好对方的角色。比如审问者很年轻，被派去审问一名敌方将军，那么怎么办呢？这就需要审问者在树立自己权威的同时，不断削弱对方自认为还是大权独揽的将军的认知。审问者可以想象一下教练的角色，把自己当成教练，而不要过分在意和对方面对面时的尴尬。

对演员来说，当他们排练时，即使还没有正式的演出服装和场景，他们也会为自己所扮演的角色做好准备，确定角色的关键点，在头脑中想象着应有的着装、该说的话或给角色专门设计的特定动作。在面试之前，求职者也会为自己应聘的角色做一些准备工作，例如穿上职业装、站直、面带微笑，等等。

我们在日常生活中也充当着特定的角色：母亲、朋友、雇员、爱人、孩子等，这并不意味着你拥有多重人格，相反这些角色都是个人人格的组成部分，这些角色之间有着内在的一致性。如果角色的转换导致了错位，那么个人世界也会被打乱。当然，你有时也需要调整自己以适应新的角色。昨天或许还是

小职员，今天却成了管理者；去年还是一家律师事务所的合伙人，今年却开了家食品店，开始卖三明治了。

某些特定的角色会伴随人们一生。某人以前是一名职业军人，身上一直都带着军人的明显印记。无论他在公司里是什么头衔，人们都会觉得他的举止很像军人。再比如，我们也很容易通过某人的生活判断出他是健美运动员、母亲抑或同性恋。

转换角色以适应环境并不是虚伪，在本质上和撒谎并没有什么关系。行为调整仅仅是为了使自己处于角色的主导地位。通过角色转换，可以控制事件的发展，进行良好的沟通，并达到期望的目标。角色的定位会影响你的认知、判断和决策。

角色的选择会影响个人生存或能否保住饭碗。如果老板突然对你大发雷霆，那么除非你有翻案的本事，否则就会被炒鱿鱼。通常在这种情况下，荷尔蒙的分泌会使你情绪高涨，如果平日修养不够，则极有可能被情绪支配作出过激反应。

如果审问者没有训练自己应对创伤的能力，如果审问者担负的某个角色不能在压力来临时保持冷静，那么，审问者也只能成为牺牲品。

当奥普拉？温弗瑞出现在公众面前时，她是伴随着多种角色出场的：地位显赫的权贵、曾被虐待的儿童、激进主义者、大胖子、非洲裔美国人、迷人的女人、慈善家，等等。她通常会首先基于她要见的人做一些计划和准备工作，然后基于环境和目标对象的需求和兴趣而选择自己所充当的角色。她从不让他的“客人”感到她的角色不合适。她确实具有非常好的影响别人的能力，补充一下，至今人们还从没发现过她有失礼行为。

即使是同一个角色，语言和姿势变化也会表达出不同的含义。随着环境的变化而相应作出角色调整是很正常的。在蛋糕店买东西的警察和抓小偷的警察说话的方式会大不相同。音量、节奏和其他语言元素可以传递轻松、命令、愤怒、压力等许多信息。特别是语调，对于传递意思和影响对方的认知有非

常关键的作用。做过母亲的人和驯养员对此深有体会。如果母亲温柔地说："出去玩一会儿吧。"那么孩子知道是真的让他出去玩；相反如果母亲是严厉地喝斥，尽管句子没变，可含义却是"滚远些，别让我再看到你！"谈话的节奏同样也能传达多重含义。优秀的老师和富有煽动性的演讲者都特别擅长运用语言的节奏来强调某一重点。他们通常的语速很快，语调高扬，在传达重要信息时，他们就会减慢语速，以使听众清清楚楚地听到每一个词。

第四节　深入了解背景信息

在FBI的审问中，有三类数据需求，分别是：

第一，优先级情报的需求。"我现在就必须知道！否则我会倒霉。

第二，信息的需求。"没有这些我也死不了。不过，如果有的话日子会好过些。"

第三，基本信息的需求。"有了这些基本信息，我就能对你施加影响，不过，还不能完全保证。"

尽可能多地了解对手，多多益善。如果对方是审问者的爱人，那么信息已经很足够了。不过问题在于审问者的"过滤镜"已经过滤掉了有关他的大量信息，因此当务之急是尽量保持客观。如果对方是潜在的客户或员工，那么在与之会谈之前你就应该尽量熟悉对方的情况，这样在会谈中才能胸有成竹地引导对方来达到你的目标。

大多数人都没有使用那些极易获得的免费资源来了解身边的人，包括他们的朋友。相反，他们却习惯通过诸如讲演一类的形式将对方的注意力都集中到自己身上来：应当讲什么呢？怎样打动他呢？不过，和那些掌握了充分背景情况的人比起来，这样做肯定是行不通的。

在见面之前去搜集他的个人信息，常常会有很多收获：比如此人的生活习惯、经济状况（可根据他住所的情况来判

断）、兴趣爱好（如他住在郊区的农场，说明他喜欢乡村生活、动物和空旷的场地等）、社交的取向（如发现他参加了哪些俱乐部或义务组织等），以上这些都是非常重要的基本信息。当然这并不是说你在知道某人的住所后，第一次见他的面就去谈论他的邻居，这也太令人反感了。我们要做的是从大量的信息里筛选出和工作有关的内容，并依此来挖出更深层的东西。

每当FBI中有审问任务时，审问者都认真阅读档案中关于这个囚犯的所有信息，并认真审查士兵们从他身上搜下来的东西，放在一个袋子中。之后审问者还会去找时间来观察囚犯，可能是20分钟，也可能是10个小时，视情况而定。审问者会记录他所做的一切，比如他如何同别人打交道等，所以一旦他表现不正常时，审问者就会马上看出来。

假设囚犯是一名化学武器专家。由于很多人对化学武器都有强烈的兴趣，因此审问者们的资料袋里充满了关于化学武器的信息，但极有可能缺乏对囚犯本人情况的了解。根据已知的信息，审问者不仅强化了我提问其专业问题的能力，还从谈话中推断出了一些他本人的情况。

审问者对化学武器的了解有助于和对方建立起一种较为信任的关系，这也使审问者得以提出更为尖锐直接的问题。如果审问者对他所从事的领域一无所知，审问者可能会说："跟我讲讲化学武器吧。"这样一来，很可能会把话题扯到一些毫不相干的问题上，并且他能马上明白审问者是个外行。但如果我以非常专业的问题开始谈话，他就无从揣测审问者对他究竟了解多少，审问者也因此有了不断引导他说出事实的机会。

在日常生活中，有备无患的习惯也给我带来了积极的影响，甚至可以说是无价之宝。每当我和别人见面时，即使那些人我以前从来没有接触过，我也能知道很多关于他们职业的详情，甚至具体到业务运作的细节。不过，他们对我的了解可不

像我了解他们那么深。这种一边倒的情况源于非常简单的事实——提前准备比如有一次我就提前了解到要见的那个人来自堪萨斯州，很喜欢棒球，有一个刚刚开始学驾驶的孩子。没错儿，知己知彼，百战不殆。了解别人越多，在谈判、面试或讲演时，越有可能处于优势地位。

审问者对对方的了解将直接影响审问者接近他的方式。假如根据迈尔斯•布里格斯的人格类型理论，审问者判断目标对象是理性判断类型的人，他主要受外部因素的驱使，用很有条理的步骤来作出决策。为了和他建立积极的关系，审问者你需要创造一种氛围让他有安全感。请记住描述这类人的关键词：可靠、非常好和值得尊敬的。审问者需要提前确定他是否是可靠的；审问者是否要攻击他所遵循的标准，或是支持他的自我形象。也就是说，审问者需要作出是遵从他的风格还是违背他风格的决定。审问者所选择的方式就是要帮审问者创造出让他愿意说话的气氛。除了确定目标对象的气质类型，还需要了解他的学习风格，看看他是关注时间、事件还是次序的。这一点非常重要，只要审问者一开始和他谈话，它就发生作用。对其学习形态（视觉的、听觉的还是感觉的）的了解同样也可以帮审问者设计要提的问题，要么迎合对方的性格，要么违背他的风格来制造压力。

通过综合对方的内在的性格类型和教育背景、生活习性等外部信息，审问者对他的了解真可以让你自己都大吃一惊！审问者会实实在在地体会到自尊、情绪和诸如此类因素会是多么有用！以上这些都是构成对方概貌的基本特征，当然还要包括他的身体语言和说话模式。这些特征将告诉审问者如何与对方建立起积极的关系，并达到审问者所期望的结果。

背景信息会帮助审问者建立一个初步印象。随着了解的深入，可以深化你对他的认识。审问者要知道，要想达到预期的会面目标，扮演一个协调关系的社区服务人员的角色要比扮演

一个咄咄逼人的CEO的角色效果更好。

第五节　解读对方的自动反应模式

自动反应的模式，也可以称之为仪式，也可以被看做是深思熟虑之后采取的行动。在某些情况下，自动反应模式的养成是由所生活的环境、宗教信仰甚至是对健康的渴求所引发的。工作就是通过一定的仪式来令自己适应环境。

人天生和自动反应模式密切相关。我们用它来释放压力，吸引异性，建立和上帝的联系，并使自己为社会所接纳。有时候，即使我们不能将某种行为模式认定为是一种自动反应模式，它也仍然是自动反应模式。

一个在罗马天主教传统环境中长大的女子，她就小心翼翼地遵循着其明显独特的礼拜仪式。无论是不是圣礼（如接受洗礼或做弥撒），天主教都会采用一系列同样的活动和措辞，以此给天主教徒一种强烈对他人、对教堂的认同感。每次若她和男友一起去没有严格仪式的新教会教堂时，她都会感到非常不自在。她嘟囔着：“他们居然没有固定的仪式。”我说：“事实上他们有，只是表现形式不同而已。”

对于新教会教堂的人来说，他们每周至少唱五首歌，聆听一次布道或其他形式的圣经课程，搞一次募捐活动，开展一次提前安排好的社交活动。除此之外，他们的仪式还包括很多有形的东西，例如音乐师必须站在哪里演奏、牧师必须在哪里布道，等等。如果没有那些固定的仪式，集会的那些人就会“迷失”了，他们就不会对他人、对牧师和整个教会有认同感了。

1.释放压力

自动反应模式中最让审问者感兴趣的是那些可以释放压力的东西。我们可以观察一下动物是如何利用仪式来释放压力的。当陌生人走进屋子时，有些猫会钻到床底下去，有些猫则会围着陌生人打转并不停地嗅他的鞋子。鹦鹉可能会抖动它的羽毛。无论抓到什么动物，它们看起来都像“笼中之鸟”。大部

分的赛马都会随着逐渐成名而养成一些固定的习惯或者说是“恶习”。比如是怎样的？

现在的一些自动反应模式的历史渊源也是非常有趣的。例如：

一个美国人每当他第一次到一个陌生的国家时，他们都很容易看出来他是美国人，对此非常好奇。后来才知道，他们首先观察那个美国人如何吃东西，然后很快确认出他来自哪里。其他国家的人会在吃饭时一直都拿着餐刀和叉子，而大部分美国人都会用右手拿餐刀（即使有些人是左撇子），切完食物后还会再放下餐刀。

其来源是：在美国独立战争期间，独立派和反对独立派吵个不停，但他们大多又是邻居，平时一起购物，一起参加礼拜，并且还一起吃饭，于是他们形成了一种仪式，即在餐桌上尽量避开伤感情的事——切完肉后放下刀子。直到今天，美国人都一直继承着这种传统。

成人的很多习惯都和个人经历相关，比如吸拇指、捋头发；或抖腿等。他可能不会在严肃的商务场合这样表现，但它们会以其他形式体现出来。好吸拇指的人可能会用拇指托着下巴，爱捋头发的人可能会把手放在脖子上，抖腿的人可能在鞋子里移脚趾。

假如对方有抖腿的毛病，又被关在一间压抑得让人窒息的审问室内，这时他的习惯会暴露出比平时更加明显的行为特点。在这种环境里，他会感到自己除了那点可怜的小毛病以外，一切都是陌生的。

很明显，当一位绅士置身于嘈杂的社交或商务场合时，他会有同样的反应。

由于你试图调整自己来适应不同的环境，那么这一堆旧习会先从心理上来进行调节。例如，如果我要审问那位置身于混乱环境里的绅士，他很可能会先抖抖腿，掸掸衣服上的灰尘，

摆弄一下衬衫袖口的纽扣，弹去桌面的灰尘等。其潜在含义就是希望按照自己的意愿调整一下四周，以便尽可能地掌控环境。

某个男人自儿时起就有咬自己的习惯。遇到一点压力，他都会不自觉地用牙齿就近咬住身体的某部位。为了摆脱这种可笑的举动，他开始训练自己，开发出了一种“替代品”。作为这一习惯的成年人版本，他会条件反射似地把手移向嘴。当然，只有那些了解他儿时行为的人，才能把这两种姿势联系到一起。

2.食物、性和睡眠

审问者推迟供应食物而仅仅问他们同样的问题时，他们同样会产生一种错位的期望，这是容易被人利用的弱点。按照大多数人的标准，军队的饮食很差，但是在战场上，这些食物就意味着健康和家。所以，即使是这种食物也是稳定的自动反应模式的一部分。获得充足的食物是生活安定这种稳定仪式的核心。

审问者也就利用这一心理来进行诱供。

有时候根据人和食物之间的某些关联，通过了解某人的饮食爱好来了解这个人。如果恰巧那个人有很强的饮食偏好，那么你可以凭此同他建立积极的关系或者利用他暴露出的需求。你还可以通过让他在吃饭时做事给他制造出极大的不适感。

我们通过鸟类的习性来了解一下有关性的自动反应模式。鸟通常喜欢炫耀自己，以得到同类异性的认可。人类也有同样的倾向，尽管这种倾向随着年龄的增长而减弱，但这仍是人类的本能。最引人注意的两种仪式是接近的距离和镜像。美国人即使在亲密接触时，也会保持至少18英寸（约半米）的距离。这一数字会因不同文化而异。如果想越过此限，那么最好是对方约请如此，否则是很不友好的表现。即使是那些允许接触距离更近的文化里，有关性的仪式也是很明显的。在国外旅行的

美国人经常会对大庭广众之下的亲密接触感到吃惊，并视之为性的表现。事实上这是因为美国的性仪式中并没有亲密接触这一项，只有那些经验丰富的人才能

看出这样的区别：单纯的握手并不表示亲密。镜像是指微妙地与对方的步调保持一致，这使对方自然放松下来。另外，以缓慢的节奏来完成明显的模仿也是性仪式的一种。观察一下热恋中的人，你会发现他们的走路速度出奇得慢，好像没精打采的，说话声音很低，手会缠绕在一起，头微微抬着，眼睛睁得很大。由于荷尔蒙的作用，他们流向嘴唇和生殖系统的血会增多，因而眼睛会看起来更明亮，嘴唇也更饱满，看上去精神百倍，总之，一切都非常柔和。等到结婚时，他们已经相互配合得非常默契了，这种仪式也就完成了。

如果你正陷入爱河中，那么有很多自然的行为来降低你的防御，使对方更容易接近你。不过，如果你的举止过于僵硬，那么对方的防线也就更强硬些。指出这一点并不是说要举止轻浮，而在于说明这样的变化也在暗示对方对双方关系的认可程度。压力在很多方面会影响到性的发展。

受失眠困扰过的人都知道让身心放松和休息是多么重要！枕头的摆放、室内的温度、睡眠的姿势等都会影响到睡眠。入睡前的举动能够暗示出心态是否放松。审问员通过观察囚犯睡前的举动就能了解他们的精神状态。

第六节　利用着装和场景布置

一个销售经理为了在销售团队面前表现出自己的威严，可能会穿正装；鼓动大家参与攀登珠穆朗玛峰的演讲者为了吸引大家，极有可能

穿上登山服来增强说服力。总之着装应最大限度与你当时的角色相匹配。

这里再举一个要“保持变通”的例子。

你可能是一个很在意的人，穿很贴身的衣服，要戴劳力士

手表，开着光亮如新的汽车。而一旦裤子皱了就会心烦意乱，戴20美元一块的运动手表会皮肤过敏，当刚洗完的车开过一片泥地后甚至会觉得是灭顶之灾。

身为一名审问者，要学会如何粉碎他人的惯性，即那些人所死守的一成不变的思维和习惯。对外界的适应性越差，就越容易被击垮。比如，你如果过分在意着装、环境等外在因素，就越容易被这些东西捆住手脚，分散精力，也就很难成为一名成功的审问者。反过来，审问者可非常喜欢这类死板的对手。原因在于：

首先，对手的任何反常行为都会马上暴露出来；其次，审问者可以利用对手的这些弱点，用一些很简单的做法轻易地了解对方（如把咖啡洒在他裤子上）。此外这类人也很难利用相似的反审问技巧：首先他很难改变自己的角色以适应环境；其次，任何洞察到他弱点的人都能够轻松地对他产生影响。当然，我并不是说要你改变自我，而仅想指出一个事实：适应性太差会影响你自如地使用这些技巧。

正确的着装和场景布置是审问准备工作的一部分。为此，首先要对即将应付的局面有个大概的感觉。例如一间冰冷、强光照射、放了一把椅子的房间会令人联想到审问室。因为类似的场景已经在电视上看到过多次了。如果能了解到对方的一些情况，无论是受教育背景，还是私生活，都能帮我们将环境布置得更加咄咄逼人，更有压力，让对方不攻自破。

计划和准备工作几乎涵盖了审问所有阶段方方面面的细节。不管是采取温和的还是野蛮的手段来对待对方，都需要使用与态度一致的场景和道具。当三角洲特种部队为英国历史频道录制特别节目《吐露真言》时，他们安排了三名志愿者演员。一名是在伦敦大学教课的快乐的年轻人，扮演囚徒的角色；一名是经验丰富、著名的审问者多拉，另一名年轻的审问者叫马歇尔，长得五大三粗，棱角分明。

在录制中，为了消除“囚犯”的恐惧，马歇尔剃了个光头，扮成一个痞子样的小偷，在嘴角抹了些酒，把指关节撞得红红的，再去审问室陪伴那个年轻人。之后，已退休的审问者多拉再来到审问室，扮着悲天悯人拯救对方的样子，赢得了小伙子的信任，轻松地得到了情报。“囚犯”小伙子事后告诉我们，多拉无疑是这个团队里最具智慧的人，尽管他知道这只是拍戏，但他当时仍然害怕真的会受到伤害。

审问者常常要随机应变，因为他们并不是每次都能置身于百分之百恰到好处的环境里。不是吗？当你满怀憧憬地走到老板的办公室里，也有同样的问题：审问者根本没可能把老板赶出去再重新布置在审问的场合中，唯一的局限就是人的心智。我们用场景的变换来造出一种错觉，让对方至少觉得我们不是坏蛋。我们领着囚犯到一个他从没有去过的地方，告诉他一旦被抓住就麻烦大了，所以走路一定要轻点。通过此举，我们让对方觉得是自己人。以此类推，在工作中如何来发挥呢？充分发挥想象力吧！

场景既可以令人冷静，也可能制造障碍，也就是使你无法正确解读对方的身体语言，不过反之你也可以借此使对方也无法读懂你。面临压力时我们常会晃脚，弹手指。因此在你和对手之间插进一张桌子就可以隐藏这些小动作。理想状态当然是既能掩饰你的反应，又能暴露出对方压力的布置。大部分的办公室都是按这种意图来布置的，尽管有时候并非有意。老板通常坐在一张大桌子后面，而来宾则坐在对面的椅子上。如果谈话在你的办公室，就可以充分利用这种优势了。如果是别人的办公室，那么你可以想办法让他从那个大“障碍物“后走出来。

第28章　审讯技巧（二）：确定反应，施加压力

确定自然反应是指利用审问技巧来弄清楚对方在正常情况下的行为。审问者确定这点后就能很容易观察到对方的压力，并判断对方是否已失控。接着，审问者就可以利用压力继续“威吓”对方，这样，识破其谎言并从中抽取想要的信息就是水到渠成的事了。本章中，FBI专家将逐一为您解读确定反应，施加压力的审讯技巧。

第一节　确定自然反应，建立审讯标准

1929年，《日内瓦公约》中禁止虐待战俘，因此，军队的审问者开始转向非暴力的方法。一些人开始关注语言的威吓力，那么语言真的可以成为让对方吐露实情的有力工具吗？的确如此，语言能深入到人的灵魂深处，给对方带来无法抵御的精神上的痛苦。

要达到这样的效果，就不能仅靠一些从心理学书中搬出来的表面技巧了，也不能轻信某些专家夸大其辞的结论。用零零碎碎的技巧来处理问题反而适得其反。例如“我知道你撒谎了，因为你向左边看，还不断眨眼”。向左看并不能说明对方的心理状态，也不意味着他在撒谎。诸如此类的无意识行为是非常多的，它们通过表情、声音、手势等很多方面表现出来。所传达的含义也非常复杂，有些很难看透，有些又特别明显。根据这些信号，审问者或许判断对方是在骗人，但这些信号的含义本身也因人而异。

因此，审问者必须确定一个判断的标准，也就是，确定被审问者在没有压力情况下的反应，它可以让审问者明了对方在身处无压力环境中的自然的交流方式。一旦确认此点，审问者就能很容易观察到对方的压力，并判断对方是否已失控。此后，审问者就可以紧接着进入下一阶段了——利用这个标准（自然反应）来探寻是自己的哪句话或行为令对方产生了压力，并利用它们继续“威吓”对方，这样，识破其谎言并从中抽取审问者想要的信息就是水到渠成的事了。

简单来说，确定标准就是在营造一种氛围，即达到请君入瓮的效果，以赢得主动权。

在说明确定标准的步骤之前，先通过人类行为研究所学员萨曼莎的两段不同经历来了解一下怎样做到有所为而有所不为。一个故事是关于她的一次商务会谈的，另一个是她在家里的麻烦。

萨曼莎来到一间装修豪华的办公室，准备与一名潜在的客户会谈。对方是一个中型公司的总裁。萨曼莎想确定一下承揽对方公关工作的可能性，除此之外还想了解的关键信息还包括：自身的竞争力、合同有效期、对方是否有相关服务的预算。

进入办公室后，萨曼莎仔细观察了一下，以期尽快熟悉对方的喜好。获奖证书、一个镶框的媒体对该公司的报道等，这些显示对方喜欢炫耀个人成就。潜在客户的办公桌上没有一份文件，连张纸片都见不到，这些显示潜在客户可能非常喜欢口头命令，并把所有工作都分配给下属去做。这样表明：一旦她赢得了合同，她不可避免要和公司的更多人打交道。身后挂的大照片透露了对方的家庭情况及个人兴趣。那是一张以伦敦塔为背景的总裁夫人照片，照片正面却不是冲着总裁本人。看到这，萨曼莎想他想通过照片来表达什么呢？表示他已婚，还是喜欢旅行？

于是，萨曼莎开始积极地“进攻”，通过谈话来确定对方的表现（自然反应），她说：“伦敦塔对您应该有非常特殊的意义吧？”对方立即承认曾去伦敦旅行过五次。“五次？！”萨曼莎立即意识到对方喜欢历史！她觉得应该多谈论些历史方面的内容。于是她又接着问：“我最喜欢那里，对了他们管那个以前用来放皇冠珠宝的建筑叫什么来着？”她其实是知道答案的——韦克菲尔德塔。这是一个控制性问题，也就是提问人知道答案的问题。这样的问题可以让她观察对方在没有任何压力的情况下

如何作出回应，因为在这种不设防的问题里没必要说谎。

如此一来，萨曼莎就可以观察到对方在身心放松时的语调和说话节奏等信息。此刻，总裁先生大脑的视觉皮层先起作用了，他向上看了看，然后又向左看了一下，接着说：“韦克菲尔德塔，楼上那个八角亭真是壮观。”接下来，当萨曼莎请他介绍公司准备大规模推出的新产品时，她看到他动了一下，快速地向左上方瞟了一眼，然后是右上方，接着是右下方。因此，萨曼莎判断该产品可能还在设计阶段。根据他之前的反应可以得知，当他对问题作出回应时，首先是搜寻记忆，再是视觉上的反应。他看右下方（控制情绪的大脑区域在起作用）暗示着他正承受着压力。之后，他用手指弹击桌面，就好像桌面上真的有尘土一样，接着，他拿起萨曼莎放在桌上的册子，扔进边柜。他其实是采取行动以使自己恢复正常，这也是他释放紧张情绪的方式。这些萨曼莎都看在眼里记在心里，她领悟到这些举止就是客户面对压力时的表现。萨曼莎暗自骂道：“我早该看出来这一点，真不该把册子放在桌上。现在看来他好像巴不得我马上滚蛋！”

因此，萨曼莎必须尽快重新建立积极的关系。随着谈话的深入，萨曼莎了解了更多对方的喜恶，并确信对方很快就会雇人，因为他好像觉得身边没有得力的助手。“如果我对费用的估算差不离的话，现在就可以马上结束谈话了”，她提醒自己。

当萨曼莎问到公司有多少员工时，他眼睛都没眨一下就回答了。随后，萨曼莎又问了一个需要计算的问题：“在这样一个竞争激烈的行业里，过去几年贵公司大概有多少人被解雇了呢？”对方向下看了一眼，又向左看了看，然后直视萨曼莎说：“大约10%的员工都是近两三年内聘用的。”在萨曼莎问到他外包合同的预算时，他看了看右下方。“他还没有预算。”

萨曼莎想。这样一来机遇和挑战并存：对方还不太清楚将会在新合作上投入多少；但一旦他们有资金，萨曼莎就会利用

他的不确定性来获得好处。

此时，萨曼莎终于认识到自己准备得不够好了。对方的预算是一个应当关注的关键问题，她应当提前了解对方的财务状况。例如销售收入是多少？对方会将资金用在哪些方面？什么部门缺乏资金？增长点主要来自哪里？

萨曼莎违背了一个基本原则：在对对方了解不够充分的情况下，就草率开始了会谈。时间用完了却没有得到关键信息，只能草草收场。

这个故事包含了确定自然反应的基本步骤，不过，这些仅是最基础的。例如，眼珠转动的细微差异都会透露出不同的含义。当一个人先向左看，再向右看，然后再平视，这暗示着一个过程正在进行。当他先向右看，再向左看，然后再平视，就暗示着另一个过程在进行了。

会谈让萨曼莎感到有些扫兴，晚上回到家里，她发现了一封从门缝塞进来的信。“咦，比尔的前妻为什么要送他卡片呢？今天又不是比尔的生日，也不是什么特别的节日！”顿时，她起了疑心，感觉丈夫比尔上次撒谎了：他否认给前妻交过大学学费，而实际上他交了，这张卡片很有可能是就此表示感谢的。此时，门外响起了比尔的脚步声。萨曼莎可不想有什么冲突，而是希望丈夫主动坦白。“亲爱的，你今天过得好吗？”丈夫的问候立刻勾起了她下午不愉快的经历。此时，萨曼莎想先确定比尔的自然反应，然后再迫他坦白，于是问了一个他没必要撒谎的问题：“你赶上早上8点钟的会了吗？”

萨曼莎甚至都没有听他的回答，因为她知道自己根本就听不进去。萨曼莎已经破坏了游戏规则。第一，她应当抛下个人情绪，不过恰恰相反，她被自己的情绪压倒了，这削弱了她控制状况的能力。第二，她自以为是地觉得丈夫应当向自己认错。那么，她是真的想了解实情，还仅仅是因为这样的情节能满足她的欲望，让自己显得很聪明，高人一筹呢？第三，从确

定标准（自然反应）的角度来看，她的提问毫无意义，因为这种问题只有两种回答——“是”或“不是”。

下午会面的挫折使她很情绪化，以至她一门心思想跟丈夫对质卡片来发泄一下。当丈夫当着她的面拆开信拿出卡片后，才发现那不过是一张他的儿子在迪斯尼的照片。

现在，萨曼莎已经提高了对确定标准（自然反应）的认识，能更专业地应对这样的情境，而不会再感情用事弄得一团糟了。

确定自然反应是指利用审问技巧来弄清楚对方在正常情况下的行为。即使我们想表现得强硬一些，也需要首先确定这一点，建立积极的关系后，再开始提问。对审问员来说，控制性问题来自于我们已对敌人掌握的情况。这些情况汇总在大量的数据库中。例如，当我们抓到一名俘虏，就会把获得的信息存入数据库。而日常的控制性问题来源多样，可能是一些非常简单的问题，比如“请问大楼的洗手间在哪里？”也可能来自一些非常微妙的信息，例如你从客户的前台接待员那里得来的认识。总之，只要是不会给对方带来压力的问题就可以，借机可以观察来确定他们的自然反应。

第二节　自然反应自面部表情始

一般来说，眼珠的转动表示一个人正在寻找答案。大脑的不同区域负责处理来自不同感官渠道的数据。处理声音的区域就在耳朵上方。视觉皮质负责处理视觉刺激，它位于脑后。对于成年人来说，大脑负责认知和解决问题的区域在脑前方。通过提出涉及某一感官渠道的问题，就可以迫使对方使用那一特定感官，同时其眼睛会有相应的外在表现。审问者提问应当只针对某一特定的感官，而不应牵涉太多，而且问题应足够复杂以引起思考。例如“你的汽车是什么颜色？”这样的问题就太简单了。“你妈妈卧室里的挂毯是什么颜色？”这才是好问题。试着用下面的这类问题来观察对方的反应。

39的平方根是多少？

你家的厨房是什么格局？

如果朋友死于癌症，你会怎样呢？

《星条旗之歌》这首歌的第5个单词是什么？

长颈鹿的声音是怎样的？

你觉得金星的外表是什么样儿的？

人们被问到这些问题时会有什么反应呢？眼珠转得很快，还是几乎不动？在很多文化中，逃避或飘忽的眼神被认为是撒谎的标志，因此人们都极力避免。不过，这个练习表明眼珠转动是很自然的，它仅仅能表明对方是在用大脑的哪个部分来回答问题。

依靠视觉皮质来搜寻记忆的称为视觉记忆。视觉的创建过程我称为视觉建立。对方的记忆是存在左脑而用右脑来建立呢，还是相反呢？你可以根据这类知识来确定对方的自然反应。然后，当问对方需要靠记忆来回答的问题时，如果他的行为和自然反应不同，你就有理由表示怀疑，你可将那些可以判定为谎言的信息分离出来。

尽管人们的左右脑分工（视觉或听觉）确实存在例外情况，但大多数人还是按照以下方式回应。

不常用数字的平方根计算（如果是81的平方根，就仅需动员记忆功能），会使人们看左下方，内心思维活动通常都会使人向左下方看。

当靠视觉来辨认一个熟悉的地方时，人们将眼光扫向左上方。这是由于使用位于大脑后部的视觉皮质而产生的结果。

观察过葬礼上的人吗？大多数都低着头，注视着右下方。这暗示着他们正处于深深的悲痛之中。

为了回想起《星条旗之歌》这首歌的第5个单词是什么，人们通常会下意识地默唱那首歌，直到第5个单词为止。在这个过程中，他们会直视左方，准确地说是左耳上方。回答这类问题

要用到听觉功能，大多数人的这个功能都在左耳上方的区域。

长颈鹿会发出怎样的声音呢？其实压根没有声音。但很多人并不知道，所以他们会努力地“创造”出某种声音。在此过程中，会用到大脑听觉区域的创造力。如果他说自己从来没听过长颈鹿的声音，那么你可以继续问他认为应该是什么样的声音呢。这可能会引起一系列复杂的反应：促使对方动用大脑的听觉记忆来搜寻相似动物的声音，然后汇集这些对听觉的构想，最后再回到正常状态描述长颈鹿的声音。

讨论金星是需要发挥一下想象力的，除非对星球有很深的研究。碰上这类问题就得“虚构”一下了。此时眼神会相应地游移到右上方。这表明也要动用大脑的视觉皮质，不过是更有创造性的。

以上这些内容，有文献记录的例外情况是巴斯克人。除此之外，这些可以看做原则：眼睛总是会向上方运动，所以动用听觉功能时不会向左上方看，动用大脑的视觉记忆功能时也不会向正右方看。不同人之间的差异在于，哪一侧是负责记忆的，哪一侧是负责构想的。听觉通常是来自侧面的，视觉通常是来自上方的。

但是，不能光靠这些典型反应来判断某人是否撒谎。本领域的资深专家保罗•埃克曼（在分析面部表情方面的贡献尤其突出），就曾碰到过一个极相反的例子，他称之为布朗克事件，发生在NBC公司的新闻主播汤姆•布朗克身上。在一次采访中，布朗克根据眼神的方向判定对方在撒谎，不过却错了，后来才发现这个表情对此人来说是再正常不过的了。

另一种因人而异的面部表情是微笑。观察一下身边的人，看看他们自然的微笑和力图有所控制时的微笑有什么不同。也观察一下自己不同情形下的笑容：面对镜头时、开玩笑时、吸引别人注意时，表示认同理解时，看看有什么区别？

第三节　肢体信号传递内心的真实世界

在破谎领域，我们试图通过观察身体语言来挖掘背后的秘密。标准（自然反应）的确定有助于判断抱肩、抖脚之类的行为是否是正常的，是自我防卫性质的，还是为了缓解压力。

请对方舒舒服服地坐好，然后问一些问题，从轻松的话题过渡到一些个人问题，留意观察他身体随之而起的变化。比如，可以按下面的顺序开始：

你有几个兄弟姐妹

小时候喜欢玩什么

小时候和别人打过架吗

从小到大，父母对你和其他兄妹有什么不同吗

兄妹们做过的让你最头疼的事是什么

从某种意义上来说，你一定也做过伤害兄妹们的事情，比如偷看他们的日记、偷拿他们的棒球或者故意打破他们的某些东西，因为他们惹毛了你。那么你做过哪些呢？即使现在长大成人了，你还有没有因为生气而伤害过兄妹们呢？另一种方式会让你探到更多的信息，但等到对方没啥可说的时候，他的情绪或者说压力就上来了。

同样，先请对方坐好，然后按以下方式进行：

在度假去过的地方中，哪个是你最喜欢的？

——“英属维尔京群岛的托托拉岛。”

你为什么喜欢那里呢？

——“我在那里学会了潜水。”

潜水需要做些什么练习呢？

——“我们每学习5天书本知识，就花半天时间去水中练习一次，日程非常紧张。”

你能够记起潜水时最重要的事情吗？

这类问题可以追问到非常复杂的程度，以至让没有足够丰富经验的人根本回答不了。当对方说“我不知道”或者“我想不起来了”时，你还在继续追问，她会有力不从心之感，于是就会编

造一些之所以不知道的理由或转移话题。在谈话中，请留意她的姿势是否会突然变化，以及和刚开始谈话时有什么不同。

第四节　通过外在标志掌控自然反应

可以说军装是军人的多重信息外在标志。从军装上可以看到军人的个人功绩、服役年限、在哪里服役以及服役的时间等各种各样的内容。甚至军装还能告诉军人是否在战斗中受过伤。

外在标志透露出对方想暗示出来的信息，比如对方的喜好、兴趣、对你的期望，等等。服装、家具、照片、房间大小、住宅、邻居等，一切对方可以加以影响和控制的东西都能暗示出对方的某些信息。时间一长，大家已经不太留意这些受自己掌控的东西了。如果你在这个时候对这些表示出兴趣，往往会让他们感到惊讶。向对方提一些有关这类东西的问题不仅有助于建立积极的关系，还能帮助确定对方的自然反应。

曾有一个做过12年的电脑软件公司的咨询顾问，这间公司的员工大多由工程师和软件开发人员组成。由于年龄不同，员工们穿什么的都有：牛仔、运动衫、休闲装等等。这些员工想传达的意思是我只关心“技术工作”，其他诸如什么公司文化的一律与我无关。而这位咨询顾问每次和他们一起开会时，都会穿正装——公司成就和力量的传统标志。咨询顾问解释说服装可以凸显出自己的价值，正装帮自己传达出这样的含义：“我和你们不同。我要和你们之外的人、那些决定你们的工作的人打交道。”

除了外在标志外，也能从所处环境中确定对方的自然反应。环境并不一定必须由某人自己来布置设计。例如，如果某公司副总将面试地点设在一家非常昂贵的法式餐厅，那么你觉得他为什么会那样做呢？从某种程度上来说，那可以让他有大权在握的感觉，并且可以释放他的压力。至于这一做法是否会给你带来压力不在他的考虑之列。

此时，自然反应的确定能带来两个方面的帮助。首先，它可以让你冷静下来想出应对的招数，并因此掌控局面。比如，你就不会再胡思乱想以为对方邀请你到这种高档的地方是为了看你出洋相——是否会正确使用刀叉（最简单的解决办法是先看对方是怎么用的）；其次，正如萨曼莎利用对方的办公室布置来了解客户及公司情况一样，你也可以借助餐厅来了解对方。

FBI介绍这样一个例子：

求职者在一间空荡荡的会议室里参加面试，那里面只有一张方桌和几把直背的椅子，墙上一片空白。这时候求职者知道如果想得到那份工作，就必须先掌控有利的环境。当第一位面试官进来时，求职者正坐在桌子一端的椅子上，面朝门口。于是，面试者只能拉了把椅子在求职者旁边坐下。事实上成为了这种局面：求职者——坐在桌子顶端一方（主位），而面试官却在求职者旁边，无形中求职者就控制了与面试者之间的谈话。

现在，假定你是那位面试官，琢磨着要了解应聘者的自然反应。你把她带到了你最喜欢的法式餐厅，那里的每一个人都认识并尊重你。菜单也全是法语的，而你对菜谱已经非常熟悉了。在这种情况下，饭店所暗含的氛围就对应聘者产生了压力。你几乎能确定这会给应聘者造成压力，这正是你想要的，而且也达到了目的。

不管我们有什么样的文化背景，来自什么国家，外在标志都会对我们的生活产生重大的影响。有时，没有了它，人们就丧失可信度和身份。比如四星级的将军脱了制服，离开五角大楼，穿着运动装走在大街上，告诉你美国马上要入侵另一个国家，谁都不会相信。如果罗马教皇脱掉那套象征他身份的教士服，远离他的那些随从，在大街上给你赐福，你可能会乐不可支，并随后说：“哈哈，老头儿，谢谢！”相反，外在标志也可

以赋予一个人信誉和身份。如果某名男子刚刚杀了人，而他却长得像汤姆•克鲁斯那样英俊、衣冠楚楚，面露迷人微笑，

至少在那一瞬间没有人会怀疑是他干的。

第五节　多样而细微的日常压力表现

FBI专家列出的一些可以利用的审问技巧，如观察对方的下意识反应，瞳孔放光、面部毛孔放大等，这些都属于极端的、几乎不太可能在日常生活中用到的技巧。在不那么紧张的环境下，你可能会注意到一些不平常的情绪反应，如声音、眼睛、面部表情和身体姿势的变化。

当对着一个孩子大喊时，语调不同，那么传递的情感也不同。除了语调之外，其他一些特征同样能够暗示出压力。在确定某人的标准反应时，请注意言谈的其他五个方面：发音、措辞、详尽程度、应答时间和结尾。

发音。你回家晚了，父母通常会这样开始："我现在明确地告诉你……"每一个单词、都是那样清晰地说出来。越是清晰，你感受到的压力就越大。这本身就是在向你传递一种不满。

措辞。当某人很不爽的时候，可能会说一些压根儿不像从他嘴里能说出来的话。也有字斟句酌地选择措辞的人，如果这种说话方式不是他的天性而是刻意培养的，那么在过分紧张时，他真有可能不知该怎么开口！因此，当某人的说话风格由随意轻松转向严谨认真时，这就表明他开始感受到了压力。

详尽程度。为什么一个喜欢关注细节且喋喋不休的人突然变得少言寡语呢？或者为什么一个平时少言寡语的人突然变得喋喋不休呢？后者可能是由于多沾了几杯酒的缘故，但是那些变化都应引起你的注意。

应答时间。一些人总是能对答如流，因此他们总是有备而来。如果能打破常规，提出一个全新的问题，那么他们可能就需要考虑一下了。面试的时候，求职者几乎在回答每一个问题之前都会说一句："这是一个非常好的问题。"这确实是一个非

常好的拖延技巧！复述通常还是能争取到时间的。此时，可以突然打断求职者的话并提出一个无关的问题，确定一下他偏离正常情况的反应。

结尾。有一些人会很正常地放低声音结束谈话，但是也有一些人是为了不想让别人听见他的话而放低音量。根据FBI多年来审问囚犯的经验指出很多人都喜欢用无厘头的废话来结束说谎，就好像有人在他的“思维键盘”上狠狠地敲了一下“插入”键——最后那句话跟前面的毫不相干。

关于转眼睛的暗示，还需要注意两点。首先，人们在使用大脑的视觉、听觉或构想功能时，是向右还是向左看，具体情况因人而异。但向左下方看意味着计算，向右下方看意味着情感。其次，转眼睛的频率并不能说明一个人是否在撒谎，除非那不是他的正常反应。

瞳孔的突然放大或收缩也会透露出很多信息。在这个过程中，交感神经系统和副交感神经系统是交替起作用的。交感神经系统

会使瞳孔放大，而副交感神经系统则会使瞳孔收缩，所以瞳孔的变化可能是持续性的，也可能是一闪而过。激动可以使瞳孔放大和心跳加速，紧张也会。当看到喜欢的东西时，瞳孔会放大，当看到不喜欢的东西时，它就会收缩。给一名男子看小孩的照片时，他的眼神通常表明他没什么兴趣；而同样的照片展示给女人时，她们的瞳孔会放大。

面部表情的微小变化，即使是无意识的，也可以暗示出压力的产生。有这样两个人，当压力增大时，他们会眨眼睛，不过，那不能说明他们在骗人，仅仅说明他们在那一刻感到很有压力。下垂的嘴角、紧锁的双眉、眯缝的眼睛、皱眉——所有这些表情对某些人来说是谈话时很正常的反应，但是对其他人则可能暗示出了紧张的程度。当问某人一个很尖锐的问题时，如果发现他挠鼻子，那么可以判定他感到非常不舒服。鼻子里

有众多的血管，在面临压力时，血流量会增加，因而有大量血流经鼻子，让人感到很痒。其实在他红鼻子之前，可以发现他的耳朵首先变红。如果耳朵变红了，这就明有什么促发了额外的血流，而这就是压力。

手可以在感到不舒服时帮忙调整状态。缠绕手指等动作说明很生气，但却不一定意味着欺骗。有一些人会习惯性地在交谈中打各种手势，不过，当他们的手势出现异常时，就可能是在说谎了。正常情况下，人们交谈时，手会放在身体的前面、靠近脸上下或作螺旋式的摆动；当人们表达困惑时，会做出耸肩的动作。如果某人偷看了你的日记又想撒谎来掩饰时，他可能一边嘀咕一边用手指向另一方向："不在那边吗？"

手势还可以暗示出对方的真实想法，比如想让你离开或者让你停止。手指轻拂桌子或手掌的一侧拂过桌面就意味着："谈话结束了。"如果你的手在空中画了一个停止的标志，即使不是有意的，别人也会以为你要让他闭嘴。

腿和脚也是同样的。可以观察某人腿部在放松状态下是怎样的。一旦偏离就表明他有压力了。

最后再强调一点，更换姿势的速度能反映出情绪的变化速度，当然也可能是她的坐椅不太舒服，此时应该迅速捕捉到并判断其原因。

第六节　施加压力，挖掘真相

一旦确定了对方的自然反应，比如转眼睛的方式、相关身体语言、言谈风格等，接下来就可以利用这些来施加压力了。

事实上，人们在日常生活中经常会这样，提一些敏感的问题、冲对方怒吼等都会有这样的效果。但在这些情况下，压力通常没什么利用价值。例如，人和人之间谈话的距离因文化而异。美国人倾向于同陌生人保持较远的距离。对于比较熟悉的人，美国人则会缩短距离。当我们对某人非常熟悉时，才会允许他越过约半米的界限，并且更容易接受来自女性的靠近，而

对男性可就没这么轻易了。当你侵犯了他人的私人空间，不管有意或无意，都会令对方感到不安。给对方施加压力有两个原则：

原则一：丢掉有色眼镜！你可能是视觉类型的人，所以很容易注意到对方面部和肢体的变化，但也不要忘了那些听觉和感觉上的变化。

原则二：施加压力会牵涉到情感和心智的相互作用。通常身体上的不适或侮辱性的语言会使你变得很情绪化，审问者会利用你的自然反应提出一些需要你思考的问题。这些问题带来的情绪反应将让你丧失正常的思考能力，并进而带来更大的压力。他们也可能提出一连串你并不知情的问题，由于要调用认知能力来挖掘答案，你会强烈地感觉到：缺乏信心并因此激发了情绪。同样，审问者也可以通过判断你的心智状态来了解你是否感到了压力。当然，即使不知道某人的自然反应，也可以制造很大的压力。

当你抱着获取信息的目的给别人施压时，就需要按照预先确定的方案先问一些能够让你了解对方自然反应的问题。

下面，我们来看一个专业人员是如何利用这种胁迫性来施加压力，来挖掘出真相和性格特征的例子。

保罗在一家计算机公司做客户培训工作。那家计算机公司专门为政府和大公司定制产品。保罗赢得了一个和该公司在联邦情报及安全部的客户一起做安检的工作机会。当保罗得知在那个情报部门工作能有更高的薪水时，就提出申请，希望成为那个部门的安全分析师。

在两轮严格的审查面试中，面试官使尽招数对他进行了各个水平上的测试，用各种引起压力的技巧来不断地激怒保罗的情绪。

他们明明知道保罗已获得博士学位，他的智商是毋庸置疑的，那为什么还要提一些小学生都能轻易回答的幼稚问题呢？

为什么要测血压，还勒得这么紧把胳膊都弄紫了？

保罗已经老老实实地告诉他们自己从不喝酒，为什么还要一个劲儿地追问她在哪里戒掉了酗酒的毛病？为什么把保罗捆在测试仪上又迟迟不开始测试？

其中一次，以保罗忍无可忍和面试官大吵一架而告终，还有一次保罗被折腾得泣不成声。

自始至终，保罗的回答都是诚实的。显然，是否是事实并不是面试官此刻所看重的。他们已掌握了有关保罗的所有事实，他们唯一不知道的，也就是唯有这些测试才能告诉他们的是：保罗如何处理压力。更重要的是，保罗究竟能承受多大的压力。

面试官还使用了表示胁迫的外在标志，比如小而封闭的房间、把人捆在测试仪上及一系列设计好的、严重打击人的自尊和信心的问题。利用这些问题，审问员曾经迫使泰德•布迪承认了其30多宗杀人案。在不断打击他的自尊后，审问员最终逼他全盘招供，甚至连审问员还没有联系到他头上的血案，他也全部交代了。

那些面试官真的如保罗所说的采用了一些低劣的手段吗？当然不是。首先，他们很可能并没有把血压计勒得太紧，而当问题使保罗感到紧张时，血液流动加速，血管扩张使她“感觉”勒得很紧。当被问到是否饮酒时，保罗断然说自己从不饮酒。这让他们觉得保罗似乎在有意隐瞒什么。因为像“从不”或“一贯”这样绝对的字眼通常都是掩饰某些信息的表现。“我从不喝酒”也可以理解为“我过去喝酒，现在不喝了”或者“我自己不喝酒，而且讨厌喝酒的人”。

请记住：专业的审问者不会无缘无故地行事，审问者都是很好的演员，只不过他们的观众通常只有一个。我们来看两个FBI常用的练习。

确定自然反应的练习

目标：察觉现实中的压力。

步骤：

（1）问一些你自己知道答案的问题。

（2）观察对方的反应。

（3）问一些需要思索或能勾起对方情绪的问题（你可能知道也可能不知道答案）。

（4）观察反应；监视异常行为。如果有异常，则证明对方有压力。请注意，诸如坐立不安之类的表现并不能断定对方有了压力，只有对方在正常情况下并不这样表现时，才可以作出这样的假设。

施加压力的练习

目标：确定某人是否在隐瞒事实。

步骤：

（1）问一些你知道答案的问题来确定自然反应。

（2）触及令对方不自在的话题。

（3）观察异常行为（面部、身体、听觉、仪式等）。

（4）制造压力。

（5）进一步施压；通过特定的词语、举止和话题来加压。

（6）释放压力；回到能让对方感到轻松的词语、举止和话题上。

（7）再次施压。

在审讯中，审问者通常会重复进行步骤4～6，直到对方被问得筋疲力尽，意志崩溃，最终说出实情。同样的方式也可以用在撒谎的配偶身上。不过在商务场合，必须谨慎对待施压的使用，你当然不想让客户歇斯底里吧。当确认已经勾起了对方的情绪时，应立即转入压力释放阶段。知道了对手害怕的东西如亏损、糟糕的公共形象、产品的设计缺陷等，并知道怎样能减轻对方的痛苦，就已经足够了。如果把客户逼到忍无可忍抓狂的地步，那么就失去了合作机会，得不到订单，得不到认

可，更别提长远合作了。

某些时候，你几乎可以马上判断某人是否在伪装。比如你问的是一个需要思考的问题，而对方不假思索就回答了，那么这种回应虽然不一定是谎言，但却通常可以视为对方刻意要隐瞒某些事实的信号。例如，你询问汽车销售员有关刚驾驶过的那款车的发动机性能是否优良，他马上说没问题。那么这就暗示着发动机性能真的有些缺陷。如果你觉得再讨论这个话题会惹得对方不愉快，那么还是换一款车好。

自然反应确定之后，就能辨别出什么样的行为、措辞和问题能击中对方的弱点。在FBI专家教授审问技巧时，经常提到下面这个类比：如果让我来攻击全副盔甲的武士，那么我会随机地发动攻击，或者观察他的防守以发现最容易被攻破的地方，一旦发现了他的弱点，我将集中全力进攻；在商场上，你既要找对对手的痛处，又要学会减轻对手痛苦的方法，也就是说，在一些情况下，你需要在减轻对方的痛苦之前稍微加重对方的痛苦。对这两种方法的深刻理解和娴熟运用是在商务活动中赢得优势的关键。

在审问学校，学员会做这样一个练习：向墙上扔东西，然后看看什么东西会粘在上面。投掷是建立在对这些物体一无所知和概率论基础上进行的。通过对如何确定自然反应的学习，可以更明确地找到应该提出什么样问题的方法。审问技巧的使用依赖于学员本人良好的信息分析能力和直觉能力。

第29章　审讯技巧（三）：提取信息，辨别真伪

提取信息是审问的一部分。在这个阶段，先前的一切准备和安排，比如说要取得什么信息、以什么方式审问、扮演什么

角色等都会派上用场，接着通过对信息的辨别，一切真相都开始渐渐浮出水面。

第一节12种审问方法

“方法”的意思是指能在特定情境下对特定人起作用的方式，要根据对方不同的期望来灵活进行操控。前文中介绍的四种气质类型的关键词对于确定要选用的方法非常有用。例如，如果确定了对方是守护者型的，那么形容他的关键词是非常好、可靠和可敬的，而且看重安全感。

精神状态也是重要的考虑因素。比如当知道某名士兵因为被俘而深怀恐惧，没有安全感，有强烈的不自信感时，审问者就可以利用他的这些弱点，要么让他愈加消沉，要么尽力安慰他，告诉他，错不在他本人，他确实已经尽最大努力了。当然无论审问者采取哪种方式，都只是为了让他服从。这在某种程度上是由他在审问开始时的表现决定的。而且审问者通常不只会单独采用某一种方法，而是综合运用多种方法。

在计划阶段，采取何种审问方法主要依据手头掌握的资料来判断，比如有关对方人格特征，以及个人的直觉等。随着审问的深入，可以根据对方的反应进一步提炼信息，调整审问方法。

审问方法不仅可以作为审问人员的工具，也同时是被审方自我保护的工具。就是邦德（无论是作为审问员还是俘虏）是如何利用审问方法来获得优势地位的。下面，我们来了解12种不同的审问方法。

1.开门见山

这种方式是审问者直接提问，根本不用关心自己扮演什么角色，也不用想方设法去引发对方的情绪。

2.激发情感

利用人们的某种爱憎（如对朋友、国家、家庭、上帝等），能很快攻破对方的心理防线。当被审人是在自己国家里

常受压迫或不平等对待的少数民族时，审问者通常会采用激起仇恨的方式。

这种方法对有叛逆性格的年轻人也非常适用，比如在他一贫如洗的时候激起他对那些有钱的老头子的仇恨。爱通常同激励、恐惧等一起使用，用这种混合方式以让被审人能联系到并保护他们所爱的事物或人。

3.降低恐惧感

当对方感到非常恐惧，需要安抚，在这种时候，可以采用降低恐惧感的技巧，例如身体接触、安慰等。

4.强化恐惧感

这可以有两种形式：急剧的和温和的。你在电视节目中所看到的通常是急剧式的：尖叫、威吓、挥动的拳头和凶神恶煞般的脸等。通常审问者用这类办法来加剧对方的压力，同时隐藏自己的真实意图，这样一点点地将对方逼到事先设置好的陷阱中（真正的目的）。

在日常生活中，这种方式很少采用，除非你愿意不惜一切代价得到招供或者彻底结束某个关系。有时候，父母也会对孩子使用这种方式，例如，妈妈说：“你是愿意跟爸爸商量一下呢，还是听我的呢？”

5.消除抵抗

电视科幻系列剧《星际旅行》的爱好者都知道这句话：“抵抗是徒劳的。”这也是博格试图同化其他物种时的口头禅。此方法是为了让对方相信反抗是毫无意义的，但在有更强大的力量影响时也并非必然如此。这种方法大体上是强化对方的怀疑并生出更多的怀疑，而且不断强化这样的印象：他所做的任何努力都不能扭转被俘的命运，也丝毫无助于改善当前的状况。

6.装腔作势

在审问之前，审问者要获得尽可能多的信息。即使知道得很少，在审问时也得假装自己什么都知道。

7.重复

美国的审问人员极少使用这种方法。审问者只要一遍一遍问同样的问题，直到对方烦不胜烦，马上招供以求一了百了。当然，这本身对于审问员来说异常枯燥，所以有必要和同事们轮番展开攻击，或者干脆借助一个录音机。

审问者通过调节室内温度来影响被审人的生理周期，比如使被审人的身体产生困意，在催眠状态下开始反复问：“你叫什么名字？”当对方打盹后，又接着反复问“你的编号是多少？”攻破这一关后，审问者会如法炮制追问对方是哪个部门。被审人通常是不能、泄露这类秘密的，所以会拒绝回答，那么审问者还是会反复地问，直到对方屈服。此时，审问者可能会说：“谢谢你告诉了我你的部门——第43步兵团。既然都已经谈到这些了，那么接下来谈一谈你们的任务吧。”被审人此时可能会想：“我告诉过他了吗？”他们甚至会因此全盘坦白，因为觉得自己已经泄露了机密，没必要再有所保留了。

8.确定身份

如果审问者只有很少甚至没有对方的背景信息，那么这一招可以帮审问者从对方身上获得这类信息。审问者可以告诉对方他长得很像某个臭名昭著的人，那个人正面临指控，甚至会遭受极端的惩罚。为了辩白，对方可能就会透露出一些信息，审问者或许就能从中找到关于对方身份和任务的线索。例如，审问者可能会这样开始：“我恰巧有一张你的照片，看起来确实非常像你，就昨天晚上所发生的事，我可以控告你（假设一个罪名）。”对方可能就会回答：“不，不是的，我昨晚同几个朋友在酒吧喝酒呢。”接着，审问者会问：“哪个酒吧？哪些朋友呢？”

9.激励

给对方一些他非常需要的东西，而无论那些东西是真的存在的还是虚幻的。例如，食物对于处于压力状态的人来说具有

稳定情绪的作用，这是人的天性。睡眠和性也是不可或缺的。

10.赞扬或贬低

当赞扬对方时，会放大他的自尊心，说一些如“我简直无法相信像你这样聪明的人仅仅是一名普通的士兵，你们的军队太有眼无珠了”之类的话。这种方法通常对聪明人非常奏效。如果审问者了解对方的弱点，那么用贬低的方法有时也会非常有效。一位审问者曾在一个美女身上用过贬低这一招。不过，美女本人也深知自己漂亮，所以当审问者“嘲笑”她的容貌时，她压根儿没放在心上。通常来说，贬低法对深知自己短处的人都不大奏效。

11.沉默

沉默就是力量。“今天早晨你去哪里了？”紧接着便是死亡般的寂静，这通常会引起回应。大多数人非常不适应沉默，于是他们会开口说话，打破僵局，也可能以比较夸张的方式调整身体姿势。

12.连珠炮提问

这要求审问者连续发问，根本不给对方回答的时间。当对方感到很压抑时，就有可能大声回答一个问题以让审问者来听他讲。审问者根本不顾对方的回答，并指责他的回答毫无意义，压根就没有答全，

继续连珠炮般地发问。当他不能忍受时，他就会打断你，并吼出一些有价值的信息。这种方法对很多审问者来说都很适用。一旦这种方法奏效，得到了有用的答案，审问者就可以用正常的语速来说话了。这一招基于人们渴望被倾听的需求，它对于审问者有较高的要求，必须提前准备好一系列的问题。

第二节　利用高质量的审讯问题重创对方

审问者一般想让自己的提问风格与对方和环境相一致。问题大概可以分成如下几种：控制性的、重复的、直接的、复合型的和引导性的。不论是哪一种问题，一般都需要根据情况灵

活地综合运用。

控制性问题是指审问者知道答案的问题，在确定自然反应时必然会用到。有时尽管审问者保持着自然的沟通方式（就像“真的吗？怎么会那样呢？”），但已经开始步入提取信息阶段了。人们之所以问控制性问题，大多是出于礼貌的考虑。例如，你知道朋友的母亲病得很严重，但仍会这样问：“你妈妈身体怎样了？”如果朋友的眼睛瞟向右下方，那么你就明白了，那意味着他妈妈的健康状况还不是太好，令他非常牵挂。

重复问题是指不确定对方是否已经诚实地回答了你的问题，所以审问者再用不同的措辞问同样的问题。审问者重复问同一个问题的次数越多，也就越容易察觉谎言并了解真相。每一次提问，都可以趁机检查对方回答的可信性，并观察其身体语言。如果对方用恰好相同的话来回答审问者的不同提问，那么就有理由怀疑他是在编故事。观察一下对方身体的变化，那么审问者就应该能找到对方由于说谎而感到不舒服的标志。

直接问题是指直接问别人问自己所不知道的信息。在确定自然反应时，请记住：审问者之所以这样提问，是为了让对方给出陈述性的回答，而不是简单的”是”或“否”。然而，在提取信息的阶段，直接问题却有可能帮助审问者得到想要的信息，它在控制谈话内容上是非常有用的。

复合型问题是指同时间两个或两个以上的问题，例如，“你是想去百货大楼，还是想去机场呢？”

审问者可以利用这种问题让对方落入你的圈套，令对方丧失自卫能力，而由自己来主导情绪，即将他推向边缘处境。又如，“你是和她去参加聚会了吗？还是把她塞进出租车送回了家？”但这种方法审问人员尽量不要使用，因为它会让对方很困惑，但有的时候恰当地使用这种问题，也会产生意想不到的效果。

引导性问题是记者们惯用的典型问题。例如“你是不是认为

总统不挺身站出来为国家安全负责任是错误的呢？”这就像是在问“你是不是觉得总统没有担当起国家安全的责任呢？”如果回答是“是的”，那么接下来又会引出一个强调总统不为国家安全负责是对还是错的问题。引导性问题在控制谈话方面非常有价值。当审问者觉得自己想问的人思路不是太清楚时，就可以通过引导性问题来转变他的视角。

作为一名审问人员，你需要问复杂性越来越高的问题，因为你需要引导对方进入深层次的沟通，直到他说尽所有他知道的为止。为了实现这一目的，需要进行深入的调研，并要提出能使对方明确详尽回答的问题。仅需回答“是”或“否”的问题是达不到这一目的的。

无论对方是什么行业，炮兵、空军或情报人员，你都必须能问到山穷水尽的地步，榨出最后一点点对方所掌握的信息。审问者得能提问到这个份儿上：“我能问出你答不出来的问题，你还以为自己有多了不起吗？”

审问者得一直问下去直到对方觉得彻底失败为止，除非他开始撒谎。不过，此时就可以通过他的表情、身体语言以及前面所学的其他各类表现而观察出来。

要达到这一效果，并不需要费很大力气去记些什么。假如去问关于核潜艇的问题，那么审问者不会花太多时间去了解核潜艇，但是会了解足够多有用的知识，以便能问出一些很专业的问题，例如壳的厚度、金属的共振等。

除此之外，审问的其他技巧包括：

故意问一些漫不经心的、看上去不着边际的问题，但最终能引出所要的信息。如果审问者觉得刻意设计反倒不能奏效时，这倒是个蛮不错的选择。

无论提哪种问题，请三思而后行。如果想问很多问题，但还没有准备好，那么先考虑清楚！

直接进入“下一个问题”。不要问“你结婚了吗？”而应问“你

的妻子叫什么？”此处要用到一些常识判断。假如你在乔治亚州碰到某人穿着破旧的牛仔靴子，那么你问他“骑了多长时间的马？”就很有意义。但在曼哈顿的会议室碰到某人穿着油光锃亮的皮鞋时，就不该这么问了。有一些问题仅仅是为了反击或迷惑对方。如果想达到这样的目的，可以参考以下指导原则。

（1）暗含判断的引导性问题。所包含的暗示判断越多，便越能激怒人，例如，“有人说你一年多来逍遥法外，是真的吗？”

（2）打破幻想的问题。这类问题能够快速置对方于情绪化境地。例如“你指望我相信你所有的废话吗？”或“你以为我会让你一直沉默下去很长时间吗？”

（3）听起来让人觉得你很傻或很粗心的问题。如果想消除别人的戒心，不妨一试。

模糊的问题只能使你得到模糊的答案。如果你想得到明确的信息，那么这类问题就没什么价值。不过，如果你的目的是想隐瞒某些事实，这一招就非常管用了。

第三节　撇开逻辑障碍，审讯手到擒来

当审问者试图用逻辑分析来说服对方认可自己所说的话时，审问者会首先考虑对方的思维和感受。当然如果对方是个毫无逻辑感的家伙，审问者就可以轻松跳过这一关了。任何有伤对方是非观的事情又是另一回事了，因为此人有可能是良心至上者。此时，迈尔斯•布里格斯的人格类型理论就非常有用，可以帮助确定对方是怎样来作出决策的，以及基本的人生态度。

假定审问者的逻辑推理环环相扣、非常严谨，而只有一个小小的漏洞，那么就在审问者要提到有毛病的那部分时，会先想方设法让对方突然感觉压力加大，开始焦虑，以此打乱他的正常逻辑思维。

审问中，审问者通常通过出其不意地提高音量或怒斥来达

到这一目的。审问者会先了解对方的弱点，并亮出来令对方感到不爽，接着再把我的错误逻辑也说出来以减轻对方的不快感。

在高压情况下，人们的迈尔斯•布里格斯特征表现得最弱。因此审问者可以制造高压，然后用和他平时风格相似的词汇来刺激他，让他想起自己素日是怎样思维的。例如，对方是一个体验——判断型的人，要在高压下按时做完某件事。由于压力太大，于是他想靠直觉来解决问题。这时，审问者可以说："为了得到可靠的结论，我们应考虑所有的因素，才能做对。"这种方法是他一贯推崇的，所以他会同意你。照此类推一直引导他逐渐靠近你的目的，他甚至会同意他在常理下坚决反对的东西。

第四节　提问，还是提问

人们对所询问的问题的回应可能会提供信息，也可能会提供线索。线索方面的信息可以满足重点需求（优先考虑的事）、信息需求，也可能会引导人进入死胡同。沿着线索顺藤摸瓜，我们可以看看有没有比初始问题更重要的发现。如果没有更重要的发现，我们可以做一下记录，然后返回初始问题。如果有更重大的发现，则进一步追踪。有的时候，可以发现很多线索和信息。如果发掘完所有重点需求和信息需求，则可以终止提问。如果没有把对方所知道的都问出来，那么可以再从头开始。

利用提问来识破撒谎者的步骤大概可以归纳如下。

（1）提一些和撒谎者刚提供的信息自相矛盾的问题。一个注重时间的人，如果他不能解释半小时内的事情，就很容易拆穿他的谎言。即使审问者没有立即发现这些，但他自己心里有数，会通过身体语言透露出来。这并不是说，要审问者以与对方截然相反的方式来应对——比如没必要将一个关注事件的人引入到有关时间的话题上来——而是要去揣摸对方的风格并"深

临其境”进行更深入的细节探究。

（2）切入对方获取信息的途径。视觉型的人不会像听觉型的人那样能清晰记住谈话的内容。听觉型的人也不会像视觉型的人那样能描述清楚别人穿的什么服装或墙上有什么绘画。感知型的人则会对他们亲自做的事情有最深刻的印象，而记不清事情发生的时间。了解对方获取信息所依靠的主要途径是很重要的，这可以让你们很自然地开始沟通。

（3）即使你已经确认了对方的自然反应，如果审问者仍有一种强烈的感觉——他在撒谎，那么可以问一个需要进行推测的问题。例如“如果……，那么你认为会怎样？”当被问到这类问题时，如果他没有偏离自然反应，就意味着他曾研究这种情况，认真准备了与此相关的问题，也就是说，他确实撒谎了。

（4）将其他人扯进来。如果对方说整天都在办公室，那么审问者可以漫不经心地顺便问问她那位休产假的助手是否回来了？或者其他同事是否也整天都待在办公室呢？人们在撒谎时通常不喜欢把其他人扯进来，因为这会给别人识破谎言创造机会。假如对方撒谎说他今天打了一次92环的好成绩，那么“你和谁一起玩的呢？”这样的问题就会使他很不安。甚至都可以看到他的耳朵或脸会变红。动物在尴尬的处境下是不会脸红的，这种反应为人类所独有。

第五节　审问的各阶段

审问的六个阶段有机地结合了确定自然反应的各类技巧，到了信息提取阶段，就好比融合了人生童年、少年和青年时各类点滴经历而终于成人的一个阶段，以往的一切都会影响到现在的洞察力和处理事情的方式。反过来，在面对眼前这个人时，审问者也应综合各类因素加以考量。

1.建立控制

现实中，没必要步步为营地设置好每个细节的规则，比如对方该坐在哪里，是否要打断他的话，等等。不过，仍有大把

机会来建立掌控，也就是布置好能影响你们之间对话的氛围。

首先，通过在计划和准备工作中得到的所有信息：习惯、角色、背景信息、服装和场景，做到心中有数。当重要情报即将浮出时，可千万别随随便便选个地方来谈[如果连这个都掌握不好，那建立控制就真不那么容易了！

其次，不要带着情绪来交谈。无论是商务场合，还是恋爱，都尽量不要让情绪毁掉自己。

有时你需要站在对方的立场上随声附和，有时则要尽量避免，这些都视情况而定。当客户说："我想谈谈付款的事儿"时，你则可以通过："我想报告一下项目的进展，项目的下一阶段将会取得什么成果"来建立一个沟通平台，如果完全避而不谈就很可能丢掉合同。一般而言，人们都会根据主导方的谈话而作出回应。

2.建立有效关系

在审问时，由于审问者是主动的一方，审问者更愿意与对方建立起一种消极的有效关系。

换句话说，审问者会根据对对方的判断（信息获取和归类的方式）来应对他，也就是以其人之道还治其人之身，虽然也有可能是反其道而用之。当然，在商务场合上或日常生活中，试图获得某些信息以建立起的有效关系通常是正面的。

很多表现都可以让人确定某人是不是视觉型的。衣着挑剔，装扮得体，甚至连办公室也散发出艺术气息，等等，这都可以确定对方是视觉型的人。察觉一个人是否是听觉型的相对困难些。

判断一个人是否听觉型的，还可以看他对音乐的喜爱程度，办公室里有扩音器的人通常都是听觉类型的。感知型的人最难确定。我们可以大致认为喜欢运动，喜欢穿休闲装，喜欢把"我觉得这个东西不错"

挂在嘴边的人就是感知型的，而视觉型的则会把："我看这

个东西还行”作为口头语。

另外，还要特别注意信息归类的风格。很多情况下，会由于信息归类风格的不同而导致冲突，比如注重细节的客户和关注大局的咨询师，重视次序的老板和做事随意的雇员等。如果你效仿对方自然状态下的呼吸节奏，那么这有助于你与之建立起积极的关系。在感到紧张时，对方呼吸的节奏与方式都会和平时不一样，那么你可以效仿对方自然状态下的呼吸，这会让他产生亲近感。

3.运用恰当的方法

什么会让对方开口呢？运用打击自尊和强化恐惧感的方法对资深的管理人员而言是不会奏效的。因此，在正式会面前，要默记可用的手段，再给剩下的那些排个序。不断地熟习这种思路，最后它会成为自动的反应。

引导提问情感和逻辑交织在一起：提问时一方面要保持自己对提问次序的清醒认识，同时也要强化使对方陷入情绪状态的手段。

在商务场合强调情感的应用可能会有些奇怪。试想一下当你在推销电脑，或试图签订一份合约或是想让老板提拔你时，你应当怎样做？不断暗示对方，令他开心、减少烦恼——这些就是情感反应。令老板烦恼的可能是办公的低效、糟糕的公众形象或失去一个重要的员工，而令他开心的则可能是成本的降低、更高的利润和员工的高度忠诚。勤加练习，你就能学会灵活运用直接问题、控制型问题、引导型问题和复合型问题了。后面我会详细谈谈这些问题的特定应用。

4.追踪线索

在实践中，审问者通常会把谈话中得到的线索先简明扼要地记下来以便日后跟进审查。在会议中也是如此。如果不想丢掉那些有追踪价值的想法，也可以如法炮制。和爱人聊天时，如果你希望拎出某些信息，也可以这样做，这多少有些不合常

理，所以我倒希望你还是健忘些吧。

过一段时间，再回溯到某一问题进行详细调查是追踪线索的方式之一。另一种方式是立即着手调查清楚，然后再转到下一个问题。一般来说，线索本身的性质就会决定应采取哪种追踪方式。审问者如何进行追踪也会部分受到所追踪的人的影响。如果对方是关注次序的，立即对他透露出来的线索进行追查会让他感到不安，因为他脑子里充斥着一系列相关的事件和想法，一个提问会打乱他的思路，让他不知所措。如果对方是关注事件的，那么审问者就可以立即跟进了。

当你一门心思地追踪线索以问出更多信息时，审问者确实要掂量一下这些信息的价值。问问自己："如果他知道了这条信息对我很重要，这会不会影响到最终结果呢？"这时审问者就得先返回去，假装关注一些细枝末节，然后再想办法重回到那些关键点上。

5.结束

在商务谈判中，结束语通常是："谢谢！对于达成的共识，我感到非常满意。"然后你会回顾："你实现了你的三个目标，我达到了我的三个目标……"在审问时，审问者通常会说："我会进一步调查你提供的信息的真实性。"审问者甚至会在囚犯回到牢房前，给他们布置"家庭作业"，"下次找你谈话时，我希望你能记起更多有关武器储备的情况。"

在审问终止阶段，需要注意如下要点：

（1）紧跟线索。不管你是否问到了，线索都可能随时蹦出来。这时，要么马上跟进，要么做好记录，留待后用。

（2）目不转睛。如果能观察对方表情的变化，也就更能有效地效仿。

（3）前后一致。无论扮演什么角色，自始至终要保持一致的风格，除非在玩变换角色的游戏。

（4）认真倾听。你一定要认真倾听，而不是左耳进，右耳

出。应全神贯注观察对方的说话风格、声音、身体语言等所有能够流露信息的部分。

（5）顺势结束。布置“家庭作业”会给对方一种你很重视此事的印象。商务场合中，我们可能会说：“我明天会给你的助理打电话，索要那些数据。”在个人会谈中，或许会这样说：

“我并不要求你马上回答。我们大家还是都再考虑一下，明天再讨论吧。”

第四篇　阅人的六项修炼——FBI教你解读身体语言密码

第30章　以“貌”取人：从上外貌窥测他人

FBI指出从一个人的言谈举止中，可以看出他的内心活动，从一个人的体貌特征观察他的性格。本章中，FBI将教你通过观察人的体型、牙齿、脸型、下巴和手获知对方的性格。

第一节　解读对方的体型特征

从一个人的言谈举止中，可以看出他的内心活动，通过对一个人的体型的观察，更可以看出对方的某种特殊的潜质。

英国的行为学学者雷咨蒙度•摩利斯说：“人并不比其他动物特别高级或特别低级。”人也属于动物的一种。动物有不同的体型，人也有不同的体型，如肥胖型、枯瘦型、筋肉型。这样的体型出现在人类的身上，虽受多种因素影响，但多少可以表示一个人的性格。

现代科学虽没有以体测质的理论根据，但FBI通过多年经验指出从人们习惯推断大致可依据6种体型来分析人的性格。

1.体型筋骨强壮而结实的人

筋骨强壮而体格结实、筋肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木工程方面的工作，可望出人头地。然而，在公司银行当经理的人，也会有这种体型的。这种人做事认真、忠实，当公司或银行里的经理是最恰当的。

2.体型肥胖而脂肪质的人

脂肪质和肥胖型体型的人，往往胸部、腹部和臀部十分宽厚。因腹部附着脂肪，所以从整体看来像是有很多肉。一般说

来，中年是最容易肥胖的年代。因开心过度而肥胖，就是脂肪质和肥胖型的体型。

这类人一般会兼有开朗、积极、善良、单纯的多重性格，且活泼、幽默：另一方面，这种人具有稳重和柔和、正反两面的性格，特别表现在欢乐和苦闷的时候。而这些，正是躁郁质的特征的外在表现。

这类人通常适于从事政治、实验工作或临床医师。往往能出类拔萃，且因天赋敏锐的理解力，凡事有迎刃而解的能力，唯对事情的思虑缺乏一贯性，言谈间极易因轻率而失言，并且自恃高大，喜欢干涉对方。

3.体型单纯而不成熟的人

在你的周围可能经常会见到脸孔状如小孩未成熟体型的人。这种体型的人，通常具有自我观念刚强的性格。这类人的周围经常是热闹非凡的气氛，话题的中心不是自己时就不开心，同时对别人所说的话一点都不听，非常任性。

此种体型的特征是，各方面都有浅薄而广泛的知识；有对小说、音乐、戏剧加以评论的才能，同时具备其他各种知识，讲话时妙趣横生。经常使人捧腹大笑。

从另一角度看，这类人可谓是天真，殊不知自己还有没变成大人的地方，真值得悲伤。这种人一旦受人冷淡摒弃时，嫉妒心会变得很强烈，形成一种歇斯底里的状态。对于这种人要特别注意。

在你所知道的女性中，若有这种歇斯底里型的人，最好不要多讲话，只要听她发表即可。如果你交际的此种类型的人如有生意来往，要特别注意。过分信赖这种人，自己往往会受到损害。

4.体型瘦瘦细条的人

瘦瘦细条体型的人最大的特征是心情不安定，情绪容易失去平衡，且容易混乱，但他自己本身却非常开心。其实这种性

格是一种难能可贵的性格，具有丰富的感受性和纤细的感觉，是生活态度非常慎重的人。他们如果从事艺术性的工作，大多可以取得别人难以取得的成就。

5.体型略带纤瘦但结实的人

这类人略嫌纤瘦，但体态结实，自我意识特别强烈，且很固执，对任何事情都喜欢挑战。有强烈的信念，充满信心，不论遇到怎样的困境，都努力争取成功。

具有如此体型的人，他们在事业和做人方面都缺乏应有的性格魅力，但他是一个有能力且可能具有相当权力潜质的人，但由于性格上的弱点，即使是别人跟随他、迎合他，他同样还是会和别人保持心理上的距离，他在家庭生活中也可能是个孤家寡人。

与这类人交往时，绝不可与他形成对立，这种人具有抗争性和攻击性，他的偏执让他一直会把自己的观点强加给别人，直到被别人认可时为止。

6.体型纤瘦如影子的人

对纤瘦型者有一句流行语——苗条，甚至还有人说“瘦子特别能吃”或“某方面很强烈”，这都是观其外表。此类型者，虽然外表似乎虚无的样子，实质上是很难应付的人。若为女性，性格刚烈，一旦发怒后果将不可收拾。

与这类人交往时，应该了解他神经纤细并且本性善良，是对生活采取慎之又慎态度的人，但他性格上的犹豫不决和意志薄弱，容易产生气馁心理，是个令人难于捉摸的人。这种类型人的特征一般是冷淡、冷静，然而性格复杂且无法适当地表明立场。因为这种人有相互矛盾的分裂质，比如对于幻想兴致勃勃，保持快乐的一面，不喜欢被人探出隐私，且心事仿佛用冷酷的面罩覆盖着。对于这类人，有人会不喜欢而视之为平凡的朋友交往，有人感觉到这类人是不易接近的贵族，具有罗曼蒂克的气氛。

这类人对无关紧要的事固执己见。怪癖、不变通、倔强，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定，这就是纤瘦人的缺点。这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。纵使拿出自己的财产，也要尽力为大众服务。社交上，这类人非常优雅。

以上几种透过体型窥探内心的途径，虽具有一定的普遍性，但也不是完全无误的法宝。它因人而异，学会正确的使用它，在观察世人时才不至于陷入误区，害人而误己。

第二节　通过牙齿看性格

牙齿与唇形主宰了一个人脸部的焦点。面相学，是一门几千年的统计归纳观察结果，古人对于牙齿的美观也相当要求，甚至从牙齿来看一个人的命理依据。现选出常见的判断标准以供参考：

（1）牙齿洁白整齐而坚固，又与脸型配合匀称的人，表示性格明朗、乐观、热情、且富有行动力。

（2）门牙大的人，表示身体活动很积极旺盛，同时性欲也很强烈。

（3）门牙歪曲不正或有缺损的人，表示与双亲的缘浅。

（4）牙齿参差不齐的人，因性情刚躁、容易冲动，所以跟配偶之间无法和睦相处。

（5）上下牙齿都很小的人，表明其戒备心理很强，有些不尽人情，同时嫉妒心也深。

（6）厌齿型的人，指牙不平，有凹凸，牙不整齐，在相书有破相之说。这种人往往个性粗暴，容易招来危难，且天生一付破财之相。

（7）门牙有空隙的人，与双亲缘薄。中国命相学上认为门牙间牙齿缝隙过大有漏风，表示缺乏蓄财运。

（8）两颗门牙特别大的人，是为女难的相格。女性则幸运而有子缘。

（9）牙齿朝内弯曲的人，表示具有恶性病的遗传体质。

（10）脸小而牙齿大的人，既无财运也无长寿之相。

（11）长暴牙的人，虽富有行动力，但好饶舌，且任性固执，不知收敛而令人侧目。其家庭运也不好。

（12）很多人有生有虎牙，医学上称为八重齿。八重齿的男性，不但与双亲缘浅，而其夫妻的情份也很淡薄；女性如果是八重齿，无论结婚或财运，都很亨通。

第三节　通过脸型识人

第一眼看到一个人的脸时，你会首先打量哪个部位呢？眼睛、鼻子，还是眉毛？其实，你先看脸型就可以了。虽然一个人的脸型往往和遗传有很大的关系，但是先天的脸型随着后天的生活状态、社会环境、个人经历的不同，也会发生较大的变化。心理学家通过大量的统计资料研究发现，成年人的脸型在一定程度上可以反映出一个人的某些性格。心理学家把脸型分为七种基本类型，每种脸型都代表着一种性格特征。

1.圆形脸

这种脸型肌肉厚实而浑圆，有这种脸型的人性格如脸型一样温和圆滑，他们好相处，待人亲切，社交能力较强。因为这种脸型的人总是很乐观，对一切都感到安然惬意，所以这种人永远是和气、有趣、可亲的。不过在坚持自己观点方面有点自我，甚至有点任性，还有点自扫门前雪的个人主义。如果是男性有这样的脸型，那么他在金钱方面有点靠不住。

和这种人交朋友最应该注意的就是要成为对方的忠实听众，特别是当对方是女性时，如果你想给她留个好印象，在对方说话的时候，千万不要插嘴，否则你将前功尽弃。

这种人有着很好的协调性，如果不是涉及到很大的问题，一般很难拒绝他人的请求，如果是公司上司，那么一定是个好上司，深受员工爱戴，不足之处就是有时会言而无信。

2.椭圆形脸

椭圆形脸，也就是平常说的蛋形脸，特征是下颚带着圆弧感，额头清晰而广圆，如果是女性的话，一定是个美女胚子。

这种脸型的人有着很好的顺应性，女性即使身为职业妇女也能很好地照顾家庭和工作，做到两不相误。而且这种脸型的人富有理性，是个理性主义者，即便是在混乱的场面，也不会像其他人一样惊惶失措，能很镇定地告诉别人该怎么样去做。他们的情绪很少有波动，是一个值得信赖的人。不过，他们的感觉比较细腻，会把一件小事放在心上保留很久。

对于钱财，他们往往公私划得很分明，并以此为信条，因此在和别人交往的时候，绝对不允许别人有贸然的行动，如果你执意不听劝告而贸然行事，则会引来对方的厌恶。

这种人工作努力，思想活跃，有着很好的创造力，并且自尊心很强，不容易受他人的影响，缺点是耐力不足，往往半途而废。

如果这个人正好是你的上司，那么，你能够做的就是抬举对方并认可他的存在。

3.四角形脸

这种脸型方正，宽大的下巴和发达的脸颊骨是这种脸型的主要特征。是运动员常见的脸型。

这种人对任何事物都表现出积极的态度，意志坚强，即使碰到很大的困难也能很快振作。他们性格外向，富有行动力，正义感强烈，不喜欢迁就，决不委屈自己，因此缺乏一定的通融性；对于已经决定的事情一定坚持到底，异常执著，容易与人有冲突，不过很讲义气，有人相求的话能鼎力相助。或许是性格原因，这种人的人缘往往并不是十分好。

4.细长形脸

脸型长，下巴呈四角型，而鼻子和口就显得小，这种人对细微琐事考虑得比较周到，对研究有一定的热忱，擅长与人交流，如果有一技之长，那将是他最好的职业。对人谦恭、周

到、有礼貌，乍看起来通情达理，其实很难表达清楚自己的心意，因此在与人交往时会造成些麻烦。他们在追求理想方面拥有极大的想象空间。

这种类型的人最大的缺点便是点子虽多，实现之日却遥遥无期。

5.本垒形脸

本垒是棒球运动中的一个术语，运用到脸型描述上，指的是颧骨到下巴的线条非常明显，体格健壮带有阳刚之气。

对研究有独特的热心和耐心，但实际上并没有特殊的好恶，和任何人都能打成一片。

这种人对他人很体贴并富有同情心，然而却很少表露自己的感情，因而给人一种好相处的感觉，也因此受到大多数人的喜欢。不过这种个性有时也会受人误解而无法向自己喜欢的异性开口表白，甚至不敢碰异性朋友的手。

如果男人是这种脸型，作为他的女朋友或者妻子，千万不要担心他会沾花惹草，他一定只对单一的女性钟爱。

相反，如果女性是这种脸型，作为男人的你就要注意了，她对性的态度极为大胆，喜欢和其他的男性交往，是属于容易红杏出墙的那种类型。

6.混合形脸

这种脸型的特征是脸孔整体有棱有角，或变形、额头小、颧骨宽大的人。

顽固、不服输是他们的主要特点，伴随这些的还有神经质，爱慕虚荣，但他们不是一无是处，他们在任何一个方面都很有兴趣，况且不管做什么都超出一般的水平，因此往往令人搞不清楚他的正业和主攻方向。

他们最适合的职业是：政治家、影视明星或者秘书。

如果这种人能碰到志趣相投的人会与对方相处融洽，然而只要有一点不满就会全盘否定对方。

7.倒三角形脸

额头宽，脸型随着往下巴的方向慢慢变窄，形成倒三角形的脸孔。

有这种脸型的人和他的身体有关，他的身体多半也是细瘦、娇小的体形。他们做事多半一丝不苟，有洁癖。他们有很强的虚荣心，喜欢受人瞩目，同时也很关心引人注目的事物；具有贵族化的嗜好，对戏剧、优雅的东西充满憧憬，但如果不能遂意，也会有焦躁的举动；性情中有优柔寡断的一面，还有细腻而浪漫的一面，多数人带有难以接近的气质，因而使人感觉难以相处，要接近这种人必须以浪漫而富有幻想色彩的话题作为交际的润滑剂。

第四节　解读形意兼备的下巴

嘴和下巴揭示了一个人很多天性上的东西。或喜悦、或愤怒、或辛酸，这些特征，都可以通过嘴显露出来，而拥有力量或者软弱则都写在了下巴上。

一个人的脸不是静止不变的，在人的一生中，根据个人的经历以及对待人生经历的态度，脸部可以发生很大的变化。这个变化在下巴上有明显的体现。年轻人的下巴还没有发育完全，如果他们随着年龄的增加而变得更加坚强，那么他们的下巴也会变得更结实。反过来说，如果一个人随着年龄的增加而变得软弱了，这也会体现在下巴上。

1.下颚凸出或强健

这样的人行事积极，意志坚强，不轻易受挫。别人向他求教，是因为他看起来像花岗石一样坚硬。他值得信赖，为人诚恳，不过有时候也很顽固。

2.下颚后斜或短小

这样的人过度忸怩害羞，很可能总是低着头走路，眼睛盯着地而不是向前看，仿佛不断向他人道歉，好像每一件事都令他歉疚万分。他胆小的个性使他想象自己正面对未曾真正发生

过的突然事件。结果，他的生命便慢慢演化成一种无止境的道歉状态。

3.圆下颚

他可能是一位画家、一位诗人，也可能是一位作家。他的见解并非只限定在某个范围内，而是弯曲多变，极富弹性。摩天大楼或郊区的购物商场，令他倒胃口，他想追求的是绿油油的山水风景。可是如果他离不开城市，那他一定幻想在一栋商业大楼里，找个宁静的角落。

4.方下颚

这种下颚通常搭配高而有角的额骨。自信而负责任的外表，使他魅力十足。因为他看起来已经十分果断，所以比一般人更能够让事情照他的意愿而发展。他经常受到他人的推崇、尊敬和礼遇。

下巴也有着细腻的动作表情，虽然极为细腻，但却能左右他人的印象。站在镜子前将下巴抬高或缩起，会产生不同的判别印象。下巴抬高时，胸部及腹部都会突出，有骄恃、自大的样子；反之将下巴缩起，稍似驼背，个性上显得很懦弱、气馁，若此时观察对方，将会发现其眼球向上翻滚，仿佛怀疑心重。

下巴与四肢组合的姿势也有意义：对动物而言，甲要威胁乙时，为了让乙认为它很庞大，就会将背弓起，此时下巴突出。如果防备他物攻击时，全身会收缩，下巴也一样会缩起。仔细观察或逗弄周遭的猫、狗，就可以知道了。

第五节　通过手识人

手，就是人的第二张脸。曾有人说，要看一个女人是否养尊处优，只要看她的手就足够了。手能说明很多东西，并且不像脸那样经常加以伪装。它们不只揭示一个人的性别、年龄，而且更能揭示一个人的性格、意图。观察一个人的手，会对你了解那个人产生重大的意义。在这里，我们将谈论各种类型的

手，以及它所刻画出的主人的性格和意图。

1.魅力之手

这种修长、柔软类型的手，是天然所生的，它不会被创造，也不会被整型，它只能是一脉相传的。它是人类除血液外，唯一高贵的东西。

它和主人的气质是一致的，是与生俱来的。没人能否定它对主人个性的表现。它并不代表主人是否有钱有势，但它确实能说明主人不屈不挠的气质。它并非炫耀主人的门第，但它的确能说明它主人的职业和个性。它向世界展现的，不仅是主人对事业的巨大投入，也是对感情和家庭的投入。当然，这并不说明这个人对情感就忠贞不渝。它的主人是带有情绪去投入感情的，甚至是带着幻想去投入或接受感情的。就像对传说中的经典爱情顶礼膜拜一样。

有这种手的人喜欢典雅的东西，对古典音乐、建筑、绘画充满敬仰之情。这种手是艺术之手。

然而，这种人对待自己的实际工作，热情有余，毅力不足，欠缺非功利性的原始投入感，所以接受不了失败的打击。

2.肥胖之手

人们总是喜欢胖乎乎的东西。它踏实、可爱、给人以信赖感。但是，这种并无魅力的手，使人在别人面前很少显山露水，甚至多少带有一点自卑的意味。

随着时间的流逝，显露出有这种手的人稳重及成熟的性格。这种人的嗜好并不多，他只表现对传统的热爱，听古典音乐，喜欢爵士乐，对热门劲歌充满敌意，认为它扰乱了生活和井然有序的内心世界，所以他会拒绝接受流行的东西。

这种人一直认为自己是能成大器的人，心愿极大。在很多的时候，忽视了自己保守的一面。这就注定了他在面对新事物时缺乏冒险精神。因此，这种人的成就总是不很尽如人意。

3.磁器之手

有着玉器般质地的手，是令人心醉的。当你遇见一位美人时，不仅是被她美丽的面容所打动，而且也会被她那双妙不可言的双手所折服。崇拜它，感叹世上有如此梦幻般的手。你相信它就代表高贵、华丽和难以企及的梦想。

它的型态无懈可击，有着玉器般完美无缺的质感，所以它无需戴过多华丽的手饰。当你深入接触她后，会发现她是个颇为挑剔的人，她只注重自己的形象，对自己的动作有一套完整的程序。

这样的人所拥有的衣物和首饰贵精不贵多，而且对搭配有着与生俱来的直觉，甚至连最不起眼的小饰品也不肯轻意放过。

这类人，显然不会随便追求人或接受追求。只是彼此无论在外貌或内涵上都能够接受时，才会考虑相互间的感情。

在选择朋友方面，这类人也像挑选首饰或衣服一样颇为挑剔，从不乱选朋友，因此除非你也具备同样的兴趣和气质，否则你是不会成为她考虑之列的。

这双手也像它的主人一样挑剔，不轻易干它不想干的活。因为它太富丽堂皇、太高贵，容不下脏乱的活去玷污它。这也就意味它主人无论在精神还是物质上并不丰盈，当然也不太空虚。她自有她的生活空间。

它的确是双高雅手，即使随着时光的流逝，它也会像用旧的磁器一样，渗透出淳厚的味道。接触它和它的主人的确不是件容易的事。

4.强盗之手

看见这个题目，请不要大吃一惊，并不是说有这种手的人都会做强盗。这种类型的手瘦削而细长，好动而灵活，充满攻击性。这就预示它的主人阴险、狡诈，不肯露出他的本来面目。

他在装扮自己的行为过程中，有一整套经验。他不想让人

看穿自己的本质。把自己装扮起来，使自己看起来具有某种气质或形象，从而掩饰一些本人认为不够理想或见不得光的某些特性。

由于手指瘦削，而又不能像面部一样去整形，所以，他就用一些昂或不昂贵的装饰物来修饰自己的指形。

显然，长得瘦削的人，给人的印象是贫穷、潦倒或并不富有。这样的人为了装扮自己的指形，就选择昂贵的手饰，诸如名牌手表，大钻戒和笨重的手镯等，从而显示自己的富有。

一个人是否有财富就得用昂贵的饰物来炫耀呢？这是见仁见智的事，不过有一点是可以肯定的，就是他很想掩饰掉自己单薄的形象，而让别人觉得他有财富和地位，从而赢得别人的尊重和特殊的待遇。

不过，从他把金钱赋予如此重要的功能上来看，这个人属于势利眼，喜欢揣测别人的心思，投机钻营，经常受到上级的赏识而不断得到提升。

由于对金钱有着本能的欲望，他也经常揣度别人的财富，也就有着“笑贫不笑娼”的心理。也许他并不吝啬，但帮助过别人后，应会大肆宣扬。当你碰见这双瘦弱细长的手时，你恐怕并不愿和它的主人打交道吧。它机警、灵敏，像它的主人一样见风使舵。如果不得不和这双手的主人来往，你一定要仔细留心。

第31章　看他的穿着：从穿着上窥测他人

人类本来是赤裸裸的，但为了隐藏自己的庐山真面目，才穿衣服。其实，大家根本不曾料到，为了要穿上自己喜欢的衣服，包括颜色、质地和情调的配合，反而把自己毫无掩饰地呈

露出来。因为每个人所选购的衣服，穿在身上虽然遮掩自己的裸体，却反使自己的心理状态坦露无遗。本章，FBI将教你如何从衣着服饰洞悉人心。

第六节　从手提包认识主人

提包是人们在工作、学习和生活当中非常重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离。人走到哪里，它们也随之被带到哪里。它们在一定程度上可以向外界传达一定的信息，让外界通过提包来认识提包的主人。

1.大众化的提包

提包的样式是多种多样的，人们可以根据自己的喜好进行选择。一般来说，选择的提包比较大众化的人，他们的性格也比较大众化，或者是说没有什么特别鲜明的、属于自己的个性。他们在很多时候都是随大流，大家都这样选择，所以我也这样选择，没有自己的主见，目光和思想比较平庸和狭窄。人生中多少有收获，而无大的成就和发展。

2.有个性的提包

选择的提包特别有特点，甚至是达到那种让人看一眼就难以忘却的程度的人，其性格可能要分两种不同的情况来分析：一种是他们的个性的确特别强，特别突出，对任何事物都能从自己独特的思维、视觉等各方面出发，从而作出选择。这一类型的人有很多具有艺术细胞，他们喜欢我行我素，不被人限制，而且他们标新立异，敢冒风险，具有一定的胆识和魄力。如果不出现什么意外，自己又肯努力，将会在某一领域做出一定的成绩。另外还有一种人，他们并不是真正地有什么个性，也没有什么审美眼光，不过是为了要显示自己的与众不同，故意作出一些与其他人迥然有异的选择，以吸引更多的目光罢了。这一类型的人自我表现欲望及虚荣心都比较强。

3.休闲式的提包

选择的提包多是休闲式的人，可以看出他们的工作有很大

的伸缩性，自由活动的空间比较大。正是由于这样的条件，再加上先天的性格，这类人大多很会懂得享受生活。他们对生活的态度比较随便，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的氛围里把属于自己的事情做好，并取得一定的成就。

4.公文包

选择的提包多是公文包，这也从一个侧面说明了提包主人工作的性质。他们可能是某个企事业单位的老总，如果是普通职员，也是比较正规的单位的。选择公文包可能是出于工作的一种需要，但在其中多少也能透出一些性格的特征。这样的人大多办事较小心和谨慎，他们不一定非得要不苟言笑，即使是有说有笑，对人也会相当严厉。当然，他们对自己的要求往往更高。

5.有把手、方形、可作配饰的包

有小把手的方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成是一件配饰。这种手提包外形和体积都相对比较小，所以使用起来并不是特别的方便。喜爱这一款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱和不堪一击，遇到挫折，容易妥协和退让。

6.中型肩带式包

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等各个方面却是相对较传统和保守的。他们有一定相对自由的空间，但不是特别的大，交际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

7.小巧精致、不实用的包

非常小巧精致，但不实用，装不了什么东西的手提包，一般来说，应该是年纪比较轻，涉世也不深，比较单纯的女孩子的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步入成年，非常成

熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

8.具民族风情、地方特色的包

比较喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的小提包的人，自主意识比较强，是个个人主义者。他们个性突出，往往有着与他人截然不同的衣着打扮、思维方式等等。有些时候显得与他人格格不入，所以说，营造出比较好的人际关系存在着一定的困难。

9.超大型手提包

喜欢超大型手提包的人，性格多是那种自由自在、无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特别的关系，但是关系一旦建立以后，也会很容易就破裂。这也是由他们的性格所决定的，因为他们的生活态度太散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感觉无所谓，但却并不是其他所有人都能容忍和接受的。

10.金属制包

喜欢金属制手提包的人，多是比较敏感的，能够很快跟上流行的脚步，他们对新鲜事物的接受能力是很强的。但是这一类型的人，在很多时候自己并不肯轻易地就付出，而总是希望别人能够付出。

11.中性色系包

喜欢中性色系手提包的人，其表现欲望并不是很强烈，他们不希望被人注意，目的是减少压力。他们凡事多持得过且过的态度，比较懒散。在对待他人方面，也喜欢保持相对中立的立场。

12.男性化包

喜欢男性化皮包的人（这里理所当然是针对女性而言），一般来说都是比较坚强、剽悍、能干的，并且趋于外向化的。

13.口袋多的包

一个手提包，但有很多的袋，可以把各种东西放到该放的适合位置。选择这样的手提包的人，说明他们的生活是十分有规律性的，而且能在大多数的时候保持头脑的清醒，不会轻易做出糊涂的事情。

14.当成购物袋的包

把手提包当成购物袋的人，多是希望寻找捷径，在最短的时间内以最少的精力把事情办成的人。他们很讲究做事的效率，但做起事来又比较杂乱无章，没有一定的规则，很多时候并不能如愿以偿。他们的性格多比较亲切和随和，有很好的耐性，满足于自给自足。在他们的性格中，感性的成分要比理性成分多一些，做事有些喜欢意气用事。独立能力比较强，不太习惯于依赖别人。

15.里面摆放杂乱无章的包

提包里的东西摆放得乱七八糟，没有一点规则，要找一件东西，需要把提包内的所有东西全部倒出来，这样的人可以看出他们的生活是杂乱无章的，奉行的是“无所谓”的随便态度。这一类型的人做事多比较含糊，目的性不明确，但对人通常都较热情和亲切。缺点是这类人一般不会体贴人，不够谨慎，办事欠可靠，工作不够细致。

由于他们的生活态度有些过分随便和无所谓，所以常常会导致使自己陷入到比较难堪的境地。和这一类型的人相识、相交都比较容易，但是分开也不难。在工作中，具有高度责任感的人很难同这类人合作。

16.摆放层次分明、井然有序的包

提包内的各种东西摆放得层次分明，想要什么伸手就可以拿到，这说明提包的主人是一个很有原则性的人，他们多有很强的进取心，办事认真可靠，待人也较有礼貌。一般来说，这种人办事认真可靠，生活有条理，善于待人接物，有组织才能。此外，这类人大都很自信，并且善于安排生活，对工作有

高度的责任感，组织能力突出。但缺点是他们大多比较严肃、呆板，会过多地拘泥于生活中的某些细节。

17.里面应有尽有的包

有些人的手提包里应有尽有：比如眼镜、镜子、梳子、首饰盒、指甲刀、电话号码通讯录、手纸和针线，等等。如果携有这种提包的主人是女性，那么，她往往是凡事严格认真，善于处理实际问题，办事仔细。此外，这种人往往很能持家，心地善良，对人体贴入微，并且富有远见。如果上述物品在男人的手提包内发现，则证明他过分拘泥细节。

18.习惯不带包

不习惯于带手提包的人，其性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带个包是一种负担，太麻烦了。还有一种可能是他们的自主意识比较强，希望独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成是一种负担，可以显示出这种人的责任心并不是特别的强，他们不希望对任何人任何事负责任。

第七节　由手表观察对方

一个人对时间持什么样的看法，这很大程度上是由他的性格决定的，而时间对人具有什么样的影响，很多时候又通过所戴的手表传达出来。这两者之间有着非同一般的关系。

有一种新型的电子表，只要按一下显示时间的键，就会出现红色的数字，如果不按，则表面上一片漆黑，什么也看不见。喜欢戴这一类型手表的人多是有些与众不同之处的。他们独立意识强烈，从来不希望受到他人的约束和控制，而是自由自在、无拘无束地去做自己想做并且也愿意去做的事情。他们善于掩饰自己的真实情感，所以一般人不能轻易走近去了解他们。在他人看来，他们是非常神秘的，而他们自己也非常喜欢这种神秘感，乐于让他人对自己进行各种猜测。

喜欢液晶显示型手表的人，在生活中多比较节俭，知道精

打细算。而且他们的思维比较单纯，对简捷方便的各种事物比较热衷，而对于太抽象的概念则难以理解。他们在为人处世各方面大多都持比较认真的态度，不是显得特别随便。

喜欢戴闹钟型手表的人，他们大多对自己要求比较严格，总是把神经绷得紧紧的，一刻也不肯放松。这一类型的人虽算不上传统和保守，但他们习惯于按一定的规律和规定办事，他们在争取成功的过程中任何一件事都是以相当直接而又有计划的方式完成的。他们有责任心，有时候会刻意地培养和锻炼自己在这一方面的能力。除此以外，他们还有一定的组织和领导才能。

戴具有几个时区手表的人，他们多是有些不现实的。他们有一定的聪明和智慧，但一切都止于想象而已，不会去付诸实践。做事常三心二意，这山望着那山高。在一些责任面前，常以逃避的方式面对。

戴古典金表的人，他们多是具有发展眼光和长远打算的人，他们绝对不会为了眼前一些即将得到的利益而放弃一些更有发展前途的事业。他们心思缜密，头脑灵活，往往有很好的预见力。他们的思想境界比较高，而且很成熟，凡事看得清楚透彻。而且有宽容力和忍耐力，又很重义气，能够与家人朋友同甘共苦，生死与共。他们有坚强的意志力，从来不会轻易向外界的一些困难和压力低头。

喜欢怀表的人，多对时间有很好的控制能力。虽然他们每天的生活都是忙忙碌碌的，但是却并不是时间的奴隶，而是懂得如何在有限的时间里放松自己寻找快乐。他们善于控制和把握自己，适应能力比较强，能够很好地调整自己的心态。他们多有比较强的怀旧心理，乐于收集一些以往的东西。他们言谈举止高雅，可以显示出一定的文化修养。他们有比较浓厚的浪漫思想，常会制造一些出人意料的惊喜。他们为人处世有耐心，很看重人与人之间的友情。

喜欢戴上发条的表，这一类型的人独立意识多比较强。他们自给自足，很多事情都坚持一定要自己动手。他们乐于做那些可以立竿见影就见到成果的工作，如干某一次体力活。他们最看重的是自己所获得的那种成就感，但在这个过程，他们又不希望一切都是轻而易举就获得的，这样反而没有了意义和价值。他们并不希望得到他人过多的关心和宠爱。

喜欢戴那种没有数字的表，这一类型的人抽象化的理念较为强烈，他们擅长于观念的表达，而不希望什么事情都说得一清二楚。他们很在意对一个人智力的锻炼和考验，他们认为把一切都说得太明白就没有任何意义了。他们很喜欢玩益智游戏，而且他们本身就是相当聪明和智慧的。他们对一切实际的事物似乎并不是特别在意。

喜欢戴由设计师特别为自己设计的手表的人，他们多非常在乎自己在他人心目中的形象和地位，并且可以为了迎合他人而改变自己。他们时常会大肆渲染夸张一些事情，以证明和表现自己，吸引他人的注意。

不戴手表的人，大多有比较独立自主的个性，他们不会轻易地被他人支配，而只喜欢做自己想做并且也愿意去做的事情。他们的随机应变能力比较强，能够及时地想出应对的策略，而且非常乐于与人结识和交往。

第八节　从对方服装识透其心理

FBI指出衣服是人体的一部分，它跟穿着者难以分开。这在心理学上叫做“延长自我”。根据这套理论，你便可以通过服装，分析对方的心理状态。

1.从服装的华丽或朴素识透心理

喜欢穿着华美的人，大体上意味着此人怀有很强烈的自我显示欲。

倘衣着华美的情状超过了限度，那就变成撩人眼神的奇装异服了。一般而言，喜爱穿着这类衣服的人，固然怀有极强的

自我显示欲，同时也常常具有歇斯底里的性格，尤其对金钱的欲望特别迫切。

另一种人穿着朴素。这种人属于体制顺应型，通常缺乏主体性的性格。不过，其中也有人对于身体某一部位的打扮非常讲究，例如领带、袜子或衬衣。这种人虽然也属于体制顺应型，但他们在某些方面十分能够坚持自己的主张，也颇具有个性。

2.从服装的“同调行为”和“部位打扮”看

服装的流行现象与人类的心理活动之间的关系非常密切。法国的启蒙思想家波特尔曾讥笑流行服装是“三心二意的讨厌女神”。然而，倘有人很容易地便被这位“女神”引诱，只能说明他做事太欠考虑。一般而言，女性比较注意社会上现时流行哪些服装，而且也比较容易随着这种流行趋势的变化而变化。这是女性的一种特有爱好，心理学上称之为“同调行为”。然而，目前在男性当中，也不乏跟随服装流行潮流而走的人。这却是一种很引人注目的现象。大体上说，这些人的性格，都属于体制顺应性。同时，也是对自己缺乏信心的一种表现。

至于“部位打扮”，指的是人们特别重视对自己身体某个部位的打扮。这种人所以如此，有的是为了掩饰自己体貌上的某种不足或缺点。比如有的女性对自己的容貌缺乏信心，怀疑自己对男性缺少吸引力，便故意穿上超级迷你裙。而有的男性秃顶很明显，便故意穿上豪华的鞋袜，想以此弥补头顶的缺陷。凡属这种类型的人，对自己的弱点，总是耿耿于怀，当做精神负担，时时反映出一种冲突与矛盾难以解决的心理症结。

3.通过对方服装的突然变化分析他的心理

一位职员，平时都穿固定式样的西装。但有一天，他却突然改穿潇洒的夹克、鲜艳的长裤，还改换了颜色完全不同的领带，同事们不禁好奇地问：“今天他有什么事吗？”从表象或精神方面说，这种人的内心，必然受到了某种刺激，使他在想法

上发生了若干变化，而怀有某种新的企望。

有的人会因为情况不同而改变爱好，甚至穿起完全没有经过选择的服装，明显系情绪不安所致。或者说，他们有意脱离单调的工作，希望过富有变化的生活。

相反，也有人对服装的流行状况毫不关心，个性十分强硬。他们认为，倘与别人采取同调行为，岂非等于失去了自我。这种人在工作当中，即使碰到很小的事情，也会开口闭口以自我为中心，结果常常招致无味的龃龉。

此外，还有一种人，懂得适度地逐次适应服装的流行潮流，选择适合自己的服装穿用。这种人能够很适度地尊重自己的主张，不会完全盲从他人。

第九节　从戒指识别对方

戒指是手上最常见的一种饰物，透过它，我们可以看出它的主人的一些性格特征。

一个人戴的如果是结婚戒指，那么，这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人很忠诚，反之亦然。

戴刻有家族标志的戒指的人，说明他对家庭是相当重视的，而且也有表现、证明是这一家族成员的心理。

戴代表自己生辰标志的戒指的人，他们多很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

喜欢戴钻石戒指的人，他们愿以此引起他人的注意。他们常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一点骄傲自满，常陶醉在过去的美好意境当中。

喜欢戴镶嵌有宝石戒指的人，他们多非常在意自己外在的形象，却忽略了内在的修养，所以虽然外表看起来他们很有实力，但实质则是腹中空空。他们多有较丰富的想象力，而行动的指导则常是这些想象的一时心血来潮。

乐于戴一枚小戒指的人，多有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合生活，他们常怀着非常迫切的心情想向他人说明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

钟情于手工戒指的人。手工戒指多是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人，他们的性格大多也是如此。他们也有较强烈的表现欲望，为了让他人认识和关注自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为一定会成功。

从来不戴戒指的人，他们并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他们在生活中凡事总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

第十节　以帽解读对方个性

帽子不仅具有御寒的功能，它还能起到美观和树立人的某种形象的作用。遍布世界各地都在生产形式各异的帽子，出入任何一家娱乐场所或大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间的牌子。这说明帽子对于一个人来说，有着很重要的用途，它可以帮人建立某种形象，使人的个性在众人面前得以展现。

1.爱戴礼帽的人

戴礼帽的人都自认为稳重而有绅士风度。他的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的风格，在别人面前，他经常表现得热爱传统：喜欢听古典音乐和欣赏芭蕾舞等，与流行歌曲无缘，有时他甚至站出来反对这些他自认为是糟粕的东西，要求政府出面制止这些“大逆不道”的行径，他欣赏一个男人穿西服打领带，一个女人穿套装旗袍，正眼也不瞧一眼袒胸露背、穿超短裙的女人。他所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且穿的袜子也一定给人以厚实的感觉，即使是炎热的夏季，他也会拒绝穿丝袜，同时他也讨厌凉鞋和穿着拖鞋走路。由于他看不惯很多东西，所以他的心地很清高，有些自命不凡，认为自己是干大

事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。可惜他过分保守并且缺乏冒险精神，成就并不大，所干的事业也不像想象的那么顺心。在友情上，他的朋友会觉得他保守、呆板、不容易掏真心话，即使他在见面时斯文有礼，也不能加深他们之间的友谊，他和任何一个朋友之间的友谊都不能保持应有的深度。他有时也会想到这些，并试图努力去改变，但他天生的性格使他难以表达自己的心思，有时反而适得其反。

2.爱戴旅游帽的人

这种帽子既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用。用这种帽子来装扮自己，以投射某种气质或形象；或者戴上它另有企图，用来掩饰一些他认为不理想或者有缺陷的东西。从这些他所表现出来的特点看，他不是一个心地诚实的人，不肯以真面目示人，是个善于投机钻营的人，因此真正了解他的人少之又少，而一般所看到的只是他的表面。由于他过度聪明，过度自以为是，在别人面前既唱红脸又唱白脸，以为自己做得天衣无缝，其实别人早已看出他是个不可深交的人。因此他真正的朋友不多，多半是与他面和心不和的人。有时他也能看出自己的缺点，但由于他的本性所决定，他无法改变这些事实。在事业上，这种男人也用他那套投机之术去钻营各种空子，有时也会收到不错的效果。当他黔驴技穷时，也就会被他的上司和同事看穿。

3.爱戴鸭舌帽的人

一般有点年纪的人才戴鸭舌帽，它显示出稳重、办事稳妥的形象。如果男人戴这类帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华。面对问题时，总能从大局着想，不会因为一些旁枝末节而影响整个大局。有时候他自以为是老练的人，在与别人打交道时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜着圈子玩，即使把对方搞得晕头转向，也不直接说出他的心思。他之所以这么做，是因为他是个会自我保护的人，不愿轻易让别

人了解他的内心。他不是个攻击型的人，但是个很会保护自我的防守型的人，所以他很少伤害别人，但也不容许别人伤害他。他是个很会聚财的人，相信艰苦创业才是人生的本色，多劳多得是他的信条，他从不相信不劳而获或少劳而获，他认为他所拥有的财富来之不易，所以他从不乱花一分钱。

4.爱戴彩色帽的人

他清楚在不同的场合，不同颜色的服装应该佩戴不同色彩的帽子。说明他是个天生会搭配且衣着入时的人。他喜欢色彩鲜艳的东西，对时下流行的东西非常敏感，每当社会上出现新鲜玩意，他总是最先尝试的那批人。他希望人家说他的生活过得多姿多彩，懂得享受人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。同时，他也是个害怕寂寞的人，因为他精力旺盛朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心，总是使他躁动不安。他经常邀请伙伴们一起玩耍，到歌舞升平之地尽情玩耍。其实天知地知他知我知，当最后一支舞跳完后，曲终人散的那种滋味会马上浸满他的心头。对于工作，他的热情和消极是成反比例的，有时会为他带来一定的好运。当他热情起来时，就像有使不完的劲。一旦无聊时，空虚感马上袭满他的心头。为什么他不能使他精神生活变得更充盈一点呢？要知道总有一天，内在的空虚感会把他淹没掉的。

5.爱戴圆顶毡帽的人

这纯粹是一副老百姓的派头，对任何事情都感兴趣，但从不表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像这类人没有主心骨似的。他确实就是这类人，但他并不是没有主张的人，他只不过是个老好人罢了，不愿随便得罪一个人，哪怕他是个最不起眼的人。从本质上讲这种男人是个忠实肯干的人，他相信只有付出才有收获的道理。在他平和的外表下，有自己执著的观点，他相当痛恨不劳而获的人，相信君子爱财取之有道，对不义之财他从来不让它玷污他的手指。对于做每一

件事情他都会全力以赴，投入巨大的精力和热情。对于报酬，他只拿属于自己的那一份。他是以自己的美德赢得尊重的。在选择朋友方面，他表面随和，其实颇为挑剔，他认同“道不同不相为谋”的方针，因此除非对方和他有类同看法和观点，否则他是不会考虑和他深交的。

第十一节　从服饰喜好洞察性格和心理

“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”这是郭沫若说过的话，意思是说人可以通过穿着打扮来向外界展示自己。

随着社会的进步与发展，现在从衣着打扮上判断一个人的难度在无形之中增大了，因为现在的人们提倡张扬个性，不再拘泥于这样那样的形式，所以不能按照传统的一套进行观察和判断。

但也正是由于张扬个性，不拘泥于形式，人可以更加充分地层示自己的心理状况、审美观点等，从而把握其性格特征。

1.从穿衣风格上看

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，对任何一件事情都比较踏实、肯干，勤奋好学，而且还能够做到客观和理智。但是如果过分地朴素就不太好了，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而易屈服于别人。

喜欢穿过于华丽的衣服的人，有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲。

喜欢穿单一色调服装的人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。

喜欢穿淡色便服的人，多比较活泼、健谈，且喜欢结交朋友。

喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱多说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强，爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性甚至还有些飞扬跋扈。

喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有自己的主见，不知道自已有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢根据自己的嗜好选择服装而不跟着流行走的人，多是独立性比较强，有果断的决策力的人。

喜爱穿同一款式服装的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信，爱憎、是非、对错往往都分得很明确。他们的优点是做事不犹豫不决，而是显得非常干脆和利落。言必信，行必果。但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是。

喜欢穿短袖衬衫的人，他们的性格是放荡不羁的，但为人却十分随和、亲切，他们很热衷于享受，凡事率性而为，不墨守成规，喜欢有所创新的突破。自主意识比较强，常常是以个人的好恶来评定一切。他们虽然看起来有点吊儿郎当，但实际上他们的心思还是比较缜密的，而且什么时候都知道自己是做什么的，所以他们能够三思而后行，小心谨慎，不至于因为任性妄为，而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人，大多比较传统和保守，为人处世爱循规蹈矩，而不敢有所创新和突破。他们的冒险意识在某一方面来讲是比较缺乏的，但他们又喜爱争名逐利，自己的人生理想定得也很高。这样的人最大的优点就是适应能力比较强，这得益于他们循规蹈矩的为人处世原则。把他们任意放在哪一个地方，他们很快就会融入其中，所以通常会营造出比较好的人际关系。他们很重视自己在他人心目中的形象，希望得到注意、尊重和赞赏，从而在衣着打扮、言谈举止等各个方面都总是严格地要求自己。

喜爱宽松自然的打扮，不讲究剪裁合身、款式入时的衣着的人，多是内向型的。他们常常以自我为中心，而融入不到其他人的生活圈子里。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往中，又总会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败而告终。他们多是没有朋友，可一旦有，就会是非常要好的。他们的性格中害羞、胆怯的成分比较多，不容易接近别人，也不易被人接近。他们对团体的活动一般来说是没有兴趣的。

穿着打扮以素雅、实用为原则的人，他们多是比较朴实、大方、心地善良、思想单纯而又具有一定的宽容和忍耐力的人。他们为人十分亲切、随和，做事脚踏实地，从来不会花言巧语地去欺骗和耍弄他人。他们的思想单纯，凡事都往好的方面想，对事物并不缺乏自己独特的见解。他们具有很好的洞察力，总是能把握住事情的实质，而做出最妥善的决定和方案。

喜欢色彩鲜明、缤纷亮丽的服装的人，他们多是比较活泼、开朗的，单纯而善良，性格坦率又豁达，对生活的态度也比较积极、乐观和向上。他们大多是比较聪明和智慧的，这些体现在外的就是有较强的幽默感。同时，他们的自我表现欲望比较强，常常会制造些意外，给人带来耳目为之一新的感觉，以吸引他人的目光。

2.从服装颜色的选择喜好上看

同时，每个人在选择服装的色彩上，都与他的个性有关系，因为每个人服装的色彩都是和他当时的心理活动状态有着一定的联系。所以，从一个人对颜色的喜爱上，我们可以观察出他的性格和心理。

红色是一种刺激性较强烈的色彩，它意味着燃烧的愿望。喜欢红色的人多精力充沛，感情丰富，为人热情而奔放。

黄色是一种健康的色彩，意味着健康、单纯、明丽，喜欢黄色的人大多属于乐天派，热爱生活，做事潇洒自如，精力充

沛，身心健康。

绿色是一种令人感到稳重、安适的颜色，喜欢绿色的人的性情多较平静，充满了希望和乐观。而且这一类型的人，多具有积极极向上的心理和青春的活力。

蓝色本身是一种容易令人产生遐想的色彩，喜欢这种颜色的人多比较严肃和深沉，平时态度比较安定，遇事能保持镇定自若。

紫色是寒色系的代表，它象征权力，是一种表现贵族意味的颜色。喜爱紫色的人多有多愁善感、焦虑不安的性格倾向。

白色是一种洁净，但足以令人产生膨胀感的颜色，它象征纯真、朴素、神圣。喜爱白颜色的人多比较单纯，但有一定的进取心。

黑色是代表死亡的色彩，比较压抑、消极，但它也显得高贵，能隐藏任何缺点。喜爱黑色的人多含有小心谨慎心理，经常会将热情压在心底。

褐色是一种安逸祥和的颜色，喜欢褐色的人多比较安静，没有太大的野心，比较满足于平平安安的没有纷争的生活。

翠绿色给人的感觉比较清爽明快，喜欢翠绿色的人也与常人有很多与众不同之处，他们属于比较高雅和清高的类型。

3.从喜欢的服饰款式上看

（1）喜欢穿白衬衫的人

喜欢穿白衬衫的人，往往是缺乏主动性、判断力、羞耻之心的人。他们在色彩感觉上、在扮装上都非常优秀；相反的，不论对什么服装，只要穿上白衬衫都能相得益彰。白色确实与任何颜色的服装都能搭配组合，关于这一点没有什么异议。同时，白色代表清洁。

白色与任何颜色都能搭配的优点，当然也能给人一种亲切感，但这种形态的人对服装不受拘束，在性格方面是属于爽直派的。有喜好穿白衬衫习惯的人，总是以工作为重心，是不折

不扣的现实主义者，对工作有一贯认真的态度。这种人大多比较繁忙。有时候他们的工作态度不易为别人所接受。这类人容易自以为是。他们在生意场上常常是个躁动分子，极可能与他人起冲突，随时有动干戈的事情发生，在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。这类人总会为自己的失误寻找借口，这种人没有什么话题可言，除重要的事情交涉后，关于酒色话题一般不参与言论。

（2）喜欢穿粗直条整套西装的人

在一般薪水阶层人士的穿着习惯中，很少看到穿蓝色粗直条西装的人。大多数的自由职业者，为了掩饰职位上引起的感觉不安，才喜欢穿这种整套的西装。

这种人前卫、时尚。由于对自己没有信心，又恐怕被别人发现，或者因为情绪上的孤独不安时，才会穿上粗直条整套西装。

与这种类型的人接触时，绝对不能攻击对方的缺点。如果言谈之间的内容不假思索的话，会受到对方的攻击，因此需多加注意。这种人大多不喜欢占卜。因此，与他们交往时最好不要提占卜之类的事情。

（3）喜欢穿背后或两旁开叉上衣的人

上衣背后或两旁开叉的衣服，并非为了肥胖的摔跤选手穿着所设计的。那些穿着英国制的西装、带花纹的领带、小羊皮或羔羊制皮鞋，佩带珍珠袖扣、瑞士制的手表、高级的舶来品眼镜框、驰名的名牌打火机等的绅士们喜欢穿这种衣服。

这类人通常会给人以商界大亨或来头不小的感觉。而且这类人通常极具伪装性，故意显示出一副领导者的风范，但这种人通常让人失望。这类人的金钱观念比较淡薄。对长期交易没有多少兴趣，往往特别注重短期交易，具有追求一夜暴富的倾向，属急功近利之辈。

一旦与他们以信用为主进行交易时，必须详细调查他们的

底细。一方为了慎重起见想暂停交易的话，对方则会施以强硬态度。若一方采取冷静态度，对方会马上变为软弱战术。这类人士会对人轻易许诺。此时，你委婉推辞为上策。其实这种人的性格是神经质，疑心重、嫉妒心强、独占欲旺盛，喜欢装饰外表并且好玩的典型。然而，观其面貌又是一副诚实的模样。

第32章　言谈举止：破解心灵的黄金密码

行为举止是一个人思想感情的文化修养的外在体现。一个品德端庄、富有涵养的人，其姿势必然优雅；一个趣味低级、缺乏修养的人，是做不出高雅的姿势来的。FBI专家指出在人际交往中，可以通过别人的动作、姿势来衡量、了解和理解别人。

第一节　通过坐姿看个性

每个人在坐着时都会呈现出不同的姿势，有的人喜欢翘着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，而有的人喜欢两脚交叠，真是各种各样，千奇百怪。那么，这不同的坐姿又反映了什么各自不同的心理呢？

1.自信型的坐姿

这种人通常将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿跟儿两侧。他们有较强的自信心，非常坚信自己对某件事情的看法。如果他们与别人发生争论，可能他们并没有在意与别人争论的观点的内容。

他们的天资很好，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的理想。虽然也有“胜不骄，败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在幸福之中时，也会有些得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强。在他们的生活圈子

里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人对此也都心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，常常是“这山看着那山高”。

2.温顺型的坐姿

这种人坐着时喜欢将两腿和两脚跟儿紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。这种人一般性格内向，为人谦逊，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句“火辣”的语言，更看不到一丝亲热的举动。对于感情奔放的人来说，实在是难以忍受。

这种坐姿的人常常喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。正因为如此，他们虽然性格内向，但他们的朋友却不少。因为大家敬重他们的为人，正所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然行动不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘，一分收获”，也因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

3.古板型的坐姿

坐着时两腿及两脚跟儿并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人，为人古板，从不愿接受别人的意见。有时候明知别人说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的脑袋。让人感觉他们是不易接近的贵族，具有罗曼蒂克的气质。

这类人对无关紧要的事固执己见，怪癖、不变通、倔强，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定，这也是纤瘦人的缺点。这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。若让他们上台

去表现自己，他们明显地缺乏耐心，哪怕是只有十分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可及的事情。他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神，所以，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象，说不定他们只是经常走错门路。如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许他们会做得更好。

对于爱情和婚姻他们也都比较挑剔，人们会认为这种人考虑慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了这一切，他们找对象是用自己构想的“模型”，如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一旦谈成恋爱，则大多数都倾向于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子，早享福”。

4.羞怯型的坐姿

把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟儿分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间的这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的人经常让他人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中，他们习惯于用过去成功的经验做依据，这本身并不错，但在如今这个时代，因循守旧者肯定是要被这个社会淘汰掉的。不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会效劳。

他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”“三从四德”等旧观念。

5.坚毅型的坐姿

这类人喜欢将大腿分开，两脚跟儿并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种人有勇气，也有决断力。他们一旦考虑了某件事情，就会立即去付诸于行动。自然在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向。不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，时常遭到自己恋人的讨厌。

他们属于好战类的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来源于他们的气魄。其实很多人并不真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已。从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半只有求助于自己的老婆。但是如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之。

6.放荡型的坐姿

这种人坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，或许不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种类型的男人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实很好。因为他们不在乎别人对他们的批评，这是其他人很难做到的。从这方面来说，他们很适合于做一个社会活动家或类似的工作。

不过这类人的日常行为举止着实不敢让人恭维，或许很多这种类型的人还没有认识到他们的轻浮给家庭和个人带来的烦恼。

7.冷漠型的坐姿

这种人通常将右腿交叠在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉

放在腿上。

这种人看起来觉得非常和蔼可亲，很容易让人接近。但事实却恰恰相反，别人找他谈话或办事，一副爱搭不理的样子让你不由得不反思“我是否花了眼？”你没有花眼，你的感觉很正确，他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种“狐狸作风”。对亲人、对朋友，他们总要向人炫耀他那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们打入心理不健全的一类人。

这种人做事总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的“一心二用”理论。

8.悠闲型的坐姿

这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一副怡然自得的样子。这种人性格随和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力也都不弱，往往都能达到某种程度的成功。这种人喜欢学习但不是很求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

他们的另一个特点是个性热情、挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉的喜欢与否。对于钱财他们从来就是把它看作身外之物，“生不带来，死不带去”，以致于他们时常不得不承受因处理钱财的鲁莽和不谨慎带来的苦果，尽管他们挣的钱并不少。

他们的爱情生活总的来说是较愉快的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力也很强，但他们并不是在任何场合都会表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

第二节　站姿反映人的性格

除了坐姿，站立的姿势也可反映一个人的性格特征。

有的人站姿是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚呈

正步，像一棵松树般挺拔。这种人是健康自信的人，因为自信，所以这种人做事雷厉风行，很有魄力；其次，这种类型的男人有正直感、责任感，是大多女孩子追寻的对象。

而那种站立时弯弯曲曲、头部下垂、胸不挺、眼不平的人，则是缺乏自信，做事畏缩不前，不敢承担风险和责任的人；除此之外，这种人可能就是那种专干偷鸡摸狗之事的人，因为做贼心虚，所以头抬不起，胸不敢挺；还有一种人也如此，那就是一辈子与药罐子为伴的人，当然，这种人大家都可以理解，不是他们不想挺直腰做人，而是因为有病毒时刻在侵扰着他们的躯体。

对于那种站立姿势不倾不斜的人，则是前面两种人的一个折中。此种人遇着南风往北边倒，遇着北风往南边倒，但此类人就有大法术，那就是：不倒翁。为了不倒，这种人极尽阿谀奉承、拍马钻营之能事，这种人还善于伪装，伪装得让人觉得马屁拍的声音不大，但很温柔很舒服。因此，这种人一般城府很深、深藏不露，甚至于阴险狡诈、心肠恶毒，不得不提防。当然，那种做事缺乏主见、优柔寡断之人也在此列。

有人说：“站姿是性格的一面镜子。”此话一点不假。我们只要细心观察周围的人，从他们站立的姿势语言去探知其性格心理，也许会有收益的。同时，我们也要了解正确的站立姿式，做一个别人眼里完美的自己。

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一只腿上，另一只则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。站立的姿势适当，你就会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量。只有好的站姿，才能使身姿、手势自由地活动，才能把自己的形象充分地显露出来。无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说，站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈

不扭曲，肩不耸，胸不含，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”。站立时身体重心提高，并且重点放在两腿中间，这样就能做到“高”。

就女性来说，站立时头部可微低，这有利于突出女性温柔之美；挺胸，这可以突出乳房，不仅能显得朝气蓬勃，而且是自信的象征；腹部宜微收，臀部放松后突，则能增加女性曲线美。

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，不能身体东倒西歪或依靠其他物体。另外不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个私人空间，若逼得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时，不要与人站得太近，而要尽量与别人保持一定的距离。

第三节　走姿体现个性

人们行走的姿态、步态是千姿百态、变化万端的，比如有消磨时间的散步、无精打采的漫步、大摇大摆的阔步、闲庭自得时的信步、节奏均匀的慢跑、风驰电掣的疾奔、老态龙钟的蹒跚、犹豫不决的徘徊、偷偷摸摸的潜行、摇摇摆摆的跛行、姿态优雅的滑行、兴高采烈的蹦跳、心焦气躁的急走、故作姿态的扭摆、夸张行进的正步、急促的碎步，等等。这些移动身体的步态，每个人在日常生活中都会用到其中某些部分。

走路这种我们每个人每天都要进行的行为，虽然看似平常，没有半点的特别，但却最能反映出一个人的性格特征。

1.昂首挺胸的人

这种人大多比较自信，其自尊心也较强，有时则过于自负，好妄自尊大，还可能有清高、孤傲的成分；凡事只相信自己，处处主观臆断，对于人际交往较为淡漠，经常是孤军奋战；但思维敏捷，做事有条不紊，富有组织能力，能够成就财

富事业和完成既定目标，自始至终都能保持完美形象。

2.步履矫健的人

这种人比较注重现实和实际，精明强干，往往是事业有成的代表；凡事三思而后行，不莽撞和唐突，不好高骛远，无论是事业还是生活，都能够脚踏实地，一步一个脚印地前进；这种人重信义和守诺言，有“君子一言，驷马难追”的魄力；不轻信人言，有自己的主见和辨别能力，是值得放心的人。

3.健步如飞，不顾左右的人

这种人遇到紧急情况的时候都会不顾一切地疾行，如果任何时候都显得匆匆忙忙，好像屁股后面着了火似的就另当别论了。他们办事比较急躁，虽然明快而又有效率，但缺少必要的细致，有时会草率行事，缺少耐性；他们遇事从不推诿搪塞，勇敢正直，精力充沛，喜欢面对各种挑战。

4.急速、慌张的人

急走，这是焦虑的女性常有的步态，她们以小碎步急速运动，不仅显得慌张，且经常改换方向。如果一个男人的步态也是如此，那么这将显示此人喜欢吹毛求疵，而且个性比较阴柔。

有的人走起路来慌慌张张，这是一种脚步快而轻的走法，行走的人还会经常变换方向，心情焦虑地到处乱窜。这类人是典型的行动主义者，大多精力充沛，精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战。这样的人大多不好对付，他们很有可能不顾你的警告而我行我素。

对于这种人，应该努力发挥他们的优点，他们的适应能力特别强，尤其是凡事讲求效率，从不拖泥带水等。

如果你去让他给你完成某工作（不要带威胁的口气），他一定会在最短的时间里使你满意。他们的另一个特点是敢于承担责任。因此，很多人愿把他们作为可靠的朋友，其实就算“终身”委托于他们也一定不会错。这样的人大多没有什么闲情逸

致，甚至散步对他们来说都是奢侈的。

5.步伐平缓的人

走起路来就像慢跑，这是一种缓慢而又控制得住速度的跑步，最常以这种方式走路的人多半属于健康情况欠佳或年事已高。这类人走路时总是一副慢腾腾的样子，就如人们常说的“生怕踩死蚂蚁”的东郭先生一样，你无论说得如何着急他都不在乎似的，这是典型的慢性子。这些人做事从不急躁，凡事“三思而后行”，绝不好高骛远，“癞蛤蟆想吃天鹅肉”的情况绝对不会发生在这种人身上。

如果他们在事业上得到提拔和重视的话，也许并不是他们有什么“后台”，而是他们那种务实的精神给自己创造了条件。

这类人的观点是“眼见为实”，因此他们一般不轻易相信别人，不知道这是他们的优点还是弱点，但把他们作为朋友会相当不错，因为他们特别重信义、守承诺。如果你善于撒谎，最好不要和这种人交往。因为一旦他们发现你撒谎，他们一辈子都不会忘的。

6.大摇大摆的人

有的人走起路来大摇大摆，采取这种步态的人，虽有自信的气势但又充满自夸与自满。

左右摆动着走，给人的感觉特别舒服，而且没有任何压迫感。

迈开大步走是一种冷酷且具有权势的步态，它的特性通常是跨出很大的步伐。这样的步态可以见于那些地位崇高的男性。

7.步伐急促的人

有的人走路特别快，这是一种脚步沉重而快速的行走方式，几近于行军，但不那么正式，留给人的印象是：不焦不躁。

8.走路躬身俯首的人

这种人给人最大的印象就是自信心不足，缺乏一定的胆识与气魄，没有冒险精神。谦虚谨慎，不喜欢华而不实的言词，给人一种彬彬有礼的感觉；与人交往过程当中，不过多地表达自己的感情，虽然沉默冷淡，似乎对什么都没有兴趣或热情，但实际上他们特别重视友谊，一旦找到了知己，就会全力以赴，甚至不惜为对方两肋插刀。

9.翩翩若舞的人

这种人多半是女人，她们走路时扭动腰肢、摇曳生姿。但是她们坦诚、热情、善良、随和，可谓是社交高手。有人形容这种姿态走路的女人视为放荡和轻佻，但更多的现代人认为这是女人妩媚和迷人的动作，此种人充分展现了女人的风采和气质。

10.手足协调的人

这种人对待自己非常严厉，不允许有半点的差错和放松，希望自己的一举一动都可以作为他人的榜样；具有相当坚强的意志力和高度的组织能力，但容易走向武断独裁，让周围人畏惧；对生命及信念固执专注，不易为别人和外部环境所动，为实现目的会不惜一切代价。

11.手足不协调的人

这种人走路姿势是双足行进与双手摆动极不协调，而且步伐忽长忽短，让人看了极不自在。这种人生性多疑，对什么事都是小心翼翼，瞻前顾后；责任感不强，做事往往有始无终，甚至溜之大吉。

12.双足内敛或外撇的人

可以想见，这种人走起路来用力而且急促，但是上半身却基本维持不动。他们不喜欢交际，认为那是无聊之人才做的事情，不愿意为此浪费时间和精力；此类人头脑聪明，做起事来总是不动声色，给人意外的惊喜，也有保守和虚伪的倾向，所以知心朋友并不是很多。

因为心不在焉，所以这样的人走路步调混乱，没有固定习惯而言，或是双手放进裤袋，双臂夹紧；或是双臂摆动，挺胸阔步。他们豁达大方、不拘小节，可以作为好朋友。

13.落地有声的人

这种人双足落地的时候发出清晰的响声，行进快捷，昂首挺胸，一副精神焕发的样子。他们志向远大，积极进取，精心设计和打造自己的未来和生活，期望一天比一天过得更好；理智，做事有条不紊，规规矩矩，同时注重感情，热烈似火，可以选为情人或伴侣。

14.文质彬彬的人

这种人走起路来不疾不缓，双手轻松摆动，富有教养。但是这种人胆小怕事，没有远大理想，而且不思进取，喜欢平静和一成不变，所以总是原地踏步和维持现状；遇事冷静沉着，不轻易动怒。以这种姿态走路的女人多属于贤妻良母型。

15.横冲直撞的人

这种人走路疾快，不管是在拥挤的人群当中，还是在人迹罕至之地，一律横冲直撞，长驱直入，而且从来不顾及他人的感受。他们性情急躁，办事风风火火；坦率真诚，喜欢结交五湖四海的朋友，不会轻易做出对不起朋友的事。

16.犹疑缓慢的人

这种人走路时仿佛身处沼泽地似的，行进艰难。这种人大多性格较软弱，遇事容易知难而退，不喜欢张扬和出风头；遇事总是思考再三，否则决不冒险迈出第一步，结果往往错失良机；憨直可爱，胸无城府，重视感情，交友谨慎。

17.慢悠悠走路的人

这类人平时总是悠哉游哉走路，说明此人无所事事，游手好闲，不务正业。他们大多性格迟缓，对自己放任自流，凡事得过且过，顺其自然，没有太高的追求，缺乏进取心。

18.故弄玄虚的人

这种人走路左右摇摆，一副弱不禁风的样子。好故弄玄虚，明明一无所有却要摆出一副卓尔不群的架势，遇到难题不是推卸转移就是不了了之，不允许别人有半点对不起他们；奸诈虚伪，善于阿谀奉承，往往导致事业、爱情和生活上的失败。

19.连蹦带跳的人

这种人手舞足蹈、一步三跳且喜形于色，一定是听到了某种极好的消息，或得到了意想不到的、盼望已久的东西。他们城府不深，不会隐藏自己的心思；此类人往往人缘极好，朋友也不少。

20.不安静的人

这种人除了睡觉以外，没有一刻安静的时候，喜欢窜上窜下，以博得别人的注意。做事粗心大意，丢三落四，但慷慨好施，不求名利与享受，安分守己，认真经营自己所热衷的事业；喜欢凑热闹，害怕孤独；健谈，常常口若悬河，评古论今；思想单纯，喜欢户外活动，特别是徜徉在大自然当中。

另外，步态蹒跚，这是一种双腿沉重的步态，当一个人觉得疲倦或心情郁闷时，经常会采用这种步态走路。

无精打采地走，这是另一种疲惫的步态，身体略为前倾，上身有点弯腰驼背，身体前倾来帮助行走，这种弯腰驼背的步态最常见于那些地位低下的人身上。

慢吞吞地走，这是生病或精神憔悴时拖着两脚走路的步态。医院里，动过手术的病人最常出现这种步态；大街上，则可看到流落街头的老人慢悠悠地走。

有的人走路的时候蹑手蹑脚，这是一种不光明磊落的步态，当一个人不希望自己的行为被他人察觉的时候，会采用这种步态。

走路姿态可以暴露出人的内心特点，而适当的步态可以表现出一个人朝气蓬勃、积极向上的精神状态，呈现出一种健美

的姿态，正如古人所说的“行如风”，会给人留下美好的印象。

男子走路贵稳健、迅捷；女子走路贵婀娜、轻盈，但以自然明快为好。

另外，男女行走时，步态要求也不一样。男子走路时，头要端正，两眼向前平视，挺胸收腹，两肩不要晃动，步伐要稳健、有力。女子走路，头也要端正，不过目光宜温和平静，两手前后摇动幅度不要太大，步伐以飘逸、轻盈为佳。另外，不管男女，走路时，行走路线都应尽可能保持平直。不要两手插入衣袋、裤袋，也不要躬腰弯背，东张西望，

边走边对别人品头论足；不要东摇西晃，无精打采，抢先或拖后，双手叉腰和倒背手；不要拖泥带水，重如敲锤，砸得地板咚咚直响。

第四节　通过言辞识别人心

在与人打交道时，我们经常需要透过语言的表面，去看清对方的真实想法。这似乎很难，但只要掌握了规律，其实并不难。

分析一个人的内在表现时，他的真实想法不但隐藏在话题里，也存在于话题的展开方式上。通过一个话题探索到对方的深层心理，其方式有两种：一是根据话题内容来推测对方的心理秘密：二是根据谈话展开方式洞察对方的深层心理，以了解对方的个性特征。如果要想了解对方的性格和内心动态，最容易着手的办法，就是观察话题和说话者本身的相关情况。所以说，言谈话语，是了解人的重要途径。

下面FBI告诉大家一些由言语而洞察人心的具体办法：

在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者，多数人是由于紧张或不安。

说话时不断清喉咙，改变声调的人，可能还有某种焦虑。

有的人清嗓子，则是因为他（她）对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童

多。儿童紧张时一般是结结巴巴，或吞吞吐吐地说“嗯”“啊”，也有的总喜欢习惯性地反复说：“你知道……”

故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说如果你再不听话，我可要不客气了。

口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现。

内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，因此声音会阴阳怪气，非常刺耳。

有叛逆企图的人说话时常有几分愧色。

内心渐趋兴盛之时，就容易有言语过激之声。

内心平静的人，声音也会心平气和。

内心清顺畅达之人，言谈自有清亮平和之音。

诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐。

浮躁的人喋喋不休。

心中有疑虑、思想不定的人说话总会模棱两可。

善良温和的人话语总是不多。

内心柔和平静的人，说话之时总是如小桥流水，平柔和缓，极富亲和力。

……

事实证明，分析判断人的言语，是洞察人的心理奥秘的有效方法。从一定的意义上说，言语是一种现象，人的欲望、需求、目的是本质。现象是表现本质的，本质总要通过现象表现出来。言语作为人的欲望需求和目的的表现，有的是直接明显的，有的是间接隐晦的，甚至是完全相反的。对于那些直接表达内心动向的语言来说，每个人都能理解，正常的、普通的人际交往，就是以这种语言为媒介进行的。而那些含蓄隐晦甚至以完全相反的方式表现心理动向的言语，就不是每个人都能理解的了，人与人的差别，大多也就发生在这里。这也是创造思

维的用武之地。若能够知一反三、触类旁通，反过来想想，倒过来看看，增加点参照物，减少些虚假的东西等等，最后透过言谈话语，发现人的深层动机，那就说明，你比别人聪明得多。而这种知人的方法，也就是言语判断法。

“世事洞察皆学问，人情练达即文章。”作为社会中的人，获取良好人际关系，必须善于从对方的一言一行中捕捉对方的意图，如此才能聪明地跟形形色色的人相处。

以下几种方法也是从言语方面看破人心的小技巧：

1.直接交谈法

就是通过与被考察对象直接交谈来辨别他的德才行为。这种方法是人们在知人识人中应用最为广泛的一种。实践也证明，这是获取被考察者言语并能正确判断其德行较好的一种方法。

日本名古屋商工会议所主席土川元夫有一次接待一位要求到他那里工作的人。谈了20分钟，便作出决定：不能留用。当推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍的时候，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我在说话时他又满不在乎地不注意听，这是他的第一个缺点。其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道；第三，我想听的话，他又没有说出来，真令人担心，这种人怎么能做同事呢？”听了这番分析，推荐人也佩服得直点头。

2.耳听八方

就是在与被考察者广泛接触中，做善听他们言谈的有心人。对被考察者的话，在正式场合下说的要听，日常生活中说的话也要听；顺耳的话要听，逆耳的话也要听；正确的话要听，错误的话也要听。从被考察对象者的各种闲言碎语中知人识人。譬如一个在正式场合说话的内容是满口的政治套话，很

进步，而在“自由市场”上却说话不负责任，甚至散布一些不满的言论，说一些为消极的话。这时，我们就可以判断出此人心口不一，不可信其言语。

三国时候，北方青州有个叫隐蕃的人，跑到东吴，向吴主孙权陈述自己的主张，以求得到重用。隐蕃对时局作了详细的分析，陈述起来也是头头是道。孙权为他的辞色打动，想将其委以重任。

孙权先问他的下属胡综：“觉得这个人才能如何？”胡综说道：“这个人说话，滑稽如东方朔，巧言诡辩如祢衡，但是他的才能恐怕不及二人。”然后有建议可派其现担任一个小官试试才干。

孙权于是将他派到刑部任职。左将军朱据等人都说隐蕃有王佐之才，在刑部任职简直是大材小用。经过朱据的宣扬，隐蕃门前宾客盈集，车水马龙。

潘濬的发现自己的儿子也与隐蕃来往密切，于是就把儿子叫来大骂一通，说：“我家深受国恩，你却与降虏往来，我要抽你一百鞭子。”

这另很多人感到不解，人们对这同一个人有着不同的态度。然而，俗话说，路遥知马力，日久见人心。这个备受争议的隐蕃，日后再东吴作乱，事发后想逃跑，结果被追回来杀了。人们这时才恍然大悟，原来一直被隐蕃的言辞迷惑了。

人们受学识、经验的限制，往往会被巧言令色之人所迷惑。但这种人在见识广的人面前，即使言辞再华丽，语言再优美，也往往会露出马脚。所以，听人说话的时候，要进行慎重的判断，以防上当受骗。

3.委托传输法

就是通过第三者来获取被考察对象的言语。由于主客观条件的制约，被考察者说话也有一定的选择和掩饰性。比如有的人在场时不敢说，有的脾气不投的不愿说，还有的性格内向的

不善说。这时，我们可以通过与被考察对象合得来的第三者与其谈话，来获取真实的言语。但是，领导者选择的第三者应当是为人正直，有责任心的可靠的人，这样才能保证传输言语媒介的“保真度”。

经过多种渠道，获得了考察对象的大量言语信息后，从这些言语信息中去识破人心。

第五节　说话习惯反映内心

要想了解一个人的个性，最直接的方式莫过于由对方的描述中道出自己的个性如何：可惜的是，一般人有时也未必真正了解自己，由自己中描绘出来的自己恐怕都会失真。根据心理学家的研究证实，个人的说话方式，正反映了其内心深层的感受，说不定透过说话方式来判断一个人，会更为真实可信。

1.说话的速度和语气会透露人的内心

说话的速度快慢与一个人的性格绝对有关联，一个慢郎中绝不会说出如连珠炮般的话语来。而同样一句话，有可能因为语气不同，而使得意思完全走样。所以懂得从一个人谈话的速度和语气去了解对方的个性，无疑是掌握了一把开启对方心理状态的钥匙。

说话速度快的人，大多性子急躁；而那些说话慢条斯理的人，多是慢郎中，不管遇到什么事情，总是不疾不徐，反应比别人慢半拍。另外，通常不满意对方或心怀敌意时，言谈的速度就会放慢；相反地，当心里有鬼或想欺骗他人时，说话的速度大多会不由自主地加快。一个平时沉默寡言的人，突然之间变得能言善辩、喋喋不休，表明其内心有不欲人知的秘密或心虚，想用快言快语作为掩饰。

充满自信的人，谈话时多用肯定语气；缺乏自信或性格软弱者，说话的节奏多半慢条斯理、有气无力。

喜欢低声说话的人，不是缺乏自信，就是女性化的表现。

而那些说起话来没完没了，希望话题无限延长的人，其内

心潜藏着惟恐被别人打断和反驳的不安，惟有这种人，才能以盛气凌人的架势一直说个不停。

喜欢用暧昧或不确定的语气、词汇作为结束话题的人，通常害怕承担责任。

经常使用条件句的人，如“这只是我个人的看法”“不能一概而论”“在某种意义上”或“在某种情况下”等等，大多属于神经质和怕得罪人的个性畏缩型。

聆听他人讲话时，眼光始终无法集中，不是东张西望就是玩弄手指头，表示其对谈话者感到厌烦；而频频重复对方的话，表示其对此谈话内容具有高度的耐心与好奇心。

听话时不停地大幅度点头的人，表示他正认真地听对方讲话。而即使频频点头示意，但视线不集中于对方身上的人，表示对对方的话题没有共鸣；点头次数过多，或者胡乱附和的人，多半不了解对方谈话的内容；一面讲话，一面自我附和的人，大都不容许对方反驳，性情极为顽固。这种人往往无法与听者进行交流，总是一个人唱独角戏，惟我独尊。

2.言谈时要善识其他辅助语

西汉扬雄《法言•问神》云：“故言，心声也。”清人龚自珍《别辛丈人文》云：“我思孔烦，言为心声。”“言为心声”已成一习用成语。其实，在言语交际的许多场合，单凭“言辞”往往是不能听出说话人的“真心实意”的，必须联系手势、身势、表情等伴随语言的身体语言（有时也要联系语调、语速、音调和各发音器官发音时的细微差别等伴随性语音手段），才能揣测到说话人的心理。例如曹雪芹的《红楼梦》里第四十四回写道：正说着，只见一个媳妇来回话：“鲍二媳妇吊死了。”贾琏凤姐儿都吃了一惊。凤姐忙收了怯色，反喝道：“死了罢了！有什么大惊小怪的！”

表面看凤姐儿言辞犀利、气壮如牛，而实际神态却是“吃了一惊”“忙收了怯色”，这些身体语言才真实地暴露了王熙凤的色

厉内荏的心理。

言谈识人，可以参考一下方面加以辅助：

（1）看神态。谈话时沮丧、疲累、精神不振，一看就知道面色不佳，说起话来唉声叹气，好像面临世界末日，一切希望都没了。这种人外表上的特点是：沮丧疲累、精神不振。有这种现象的人，大可判定，对自己早就失去了信心。

进一层分析，他有下面的性格：

自寻苦恼。常为不必要的事而终日忧愁。

由于对自己失去了信心，工作无劲，也没有理智的判断力。

容易相信卜卦者之言。

对上司交代之事，总是无法如期完成，即使如期完成，也是缺陷繁多，还得大肆修改。

（2）看眼睛。谈话时不正视对方的人，总是垂着头听，偶尔抬起眼睛看对方一眼，但是，很快就又垂下头来。有这种现象的人，以女性职员居多。

一般说来，女性跟男性同坐，都会表现出一种娇羞、娴静之态，这是女性特有的习惯。

在识人术上，可不管对象是男人或是女人，只要有此现象，我们就可以据此判断对方的心态。

不抬眼睛，一意倾听，表示全心信赖对他（她）说话的人。

如果双方是年轻的一对，表示她（他）对他（她）有爱意（甚至爱得很深）。

只知垂首而听，表示对对方没有任何戒意，而且抱有一种“安全感”。

上面所说的是对“某一个特定的人”有此现象而言，如果对任何人都如此，那就另当别论，我们应该据此来判断对方的个性：

个性胆怯。缺少魄力，做事一定没有持久力。平时，也显得死气沉沉毫无活力可言。意志不坚，容易随波逐流。

谈话时不断地把视线移开，跟别人交谈时，摆出不大重视对方的态度，这是表示：暗中观察对方，盘算如何还击；不是方正之士，必有所防范。

假设，这种移开视线的动作，是发生在交谈之中，那就表示：感到疲倦，无意倾听，他心里想的只是“快一点结束该有多好”。

遇到这个情况，你就及早地结束谈话，定一个时间，下次再好好谈。

双方在交谈时，视线难免会相遇，如果对方在此时连忙移开视线，该作下面的判断：

他的内心有某种苦衷，或是有意隐瞒什么。

急急避开视线，表示担心你发觉到他的心事。

再不就是性格懦弱，不敢直视对方。

视线相碰的时候，直视对方，绝不避开，这种人的性格，通常是方正之士，待人以诚，绝不耍弄什么诡计，是意志坚强，自尊心强的表现。

谈话时不断地眨眼，交谈中不断地眨眼，这种人很有同情心。能认真地听你说的话，有意尽其所能地帮你的忙。

如果在谈话中，眼珠骨碌碌地转个不停，而且成为一种习惯，这种人无法集中精神听别人说话，而且心情不定，听不出对方话中的意思，做事容易半途而废。

交谈的时候，目不转睛地瞪住对方，这种人急于要对方赞同他的主张、意见。并对自己信心十足，对交谈的事也有莫大的意愿。

（3）看下巴。很多人在说话时，不太注意对方下巴的表现，而实际情况是，下巴也在说着“话”。

下巴朝上，一般人谈话时绝少“下巴朝上”，因为，这个动

作有侮蔑、轻视人的意思。

下巴缩紧，给人的印象是：坚毅不屈。交谈中下巴经常朝上（没有缩紧），有下面两种可能：

一是说明情绪不宁，没有定力。有意表示自己跟对方是处于平等的地位。

二是说明全然瞧不起对方。

有这种习惯的人，在公司里一定是从无表现，能力泛泛。

如果偶尔有这种动作（不是次次如此），可以解释为“热衷于交谈”。

（4）看手势。有很多人在言谈时，往往会有意识或无意识地带上各式各样的手势，其实手势往往比言语更能传达说话者的心意。

若某人在言谈中一手放在嘴边，或搁在耳下，或两手交叉、身体微微向前倾，表示其十分关注对方的谈话内容，正聚精会神地倾听着。

交谈中手势呈开放状，手心向上，两手向前伸出，手与腹部等高，表示愿意与对方接近并希望建立良好关系。这种手势会给对方一种充满了热情和自信的感觉，对双方谈论的话题胸有成竹。

在与人交谈时一手向前伸，掌心向下，然后由左至右做一个大的环绕动作，表示其对所述内容有充分把握。而在交谈中会将食指与大拇指拈起，或把拳头握紧，表示说话者希望吸引听众的注意力，或强调其说话内容的重要性。

另外，会用头发或手遮住脸，不让对方看见自己的表情，表示这种人表里不一，或者意图隐瞒什么。

边说话边用手指指着听者，或是握拳、缩脖子、皱眉头，或者其他一些激烈的手势，一般而言都表示此人具有潜在的攻击性。而说话时膝盖会向内缩、上身向后倾、两手交叉放在腹部，表示此人极度缺乏安全感和自信心。

当别人说话时，摆出一副超然的样子，不是往后仰靠着，用手摸下巴，就是打哈欠、四处张望，或不时地拉衣角、整领带、撩头发，这些都表明了其心里不耐烦，暗示对方不要再讲了。

3.口头语暴露的性格密码

一位知名人类行为学家曾说：“人类有两种表情，一种是脸上所呈现的表情，另一种是说话时传达给对方的信息。”可见，语言是人类的第二表情。而语库中提用率和重复率较高的口头语是在日常生活当中由于习惯而逐渐形成的，具有鲜明的个人特色，它具有某种心理投射功能，在一定程度上揭示了说话者的内心世界。

口头语所暴露的，常常是心理和思维的惯性，下面仅对常见的一些口头语进行了介绍：

“凭什么呀”

无论大事小事，公与不公，有些人都会附上句“凭什么呀”。

事情不该是这样的，但却这样发生了。或出于心理失衡，或基于愤世嫉俗，总之，就是看不惯那些与意愿相悖的事，并以重复出现的这句口头语来鸣不平，缓解郁闷。这种人正直，却有几分神经质。苛刻，但不一定专门针对你。对公平和特权十分敏感，“凭什么呀”，其实是在诉苦，抑或是在控诉，典型的“愤青”情结。

“不靠谱”

老是把“不靠谱”挂在嘴上，事事担心，觉着“人人不靠谱”“事事不靠谱”，实际上是主观在“怀疑一切”。只是他们自己从来没有意识到，并非事事都真的可疑，可疑的只是他自己。因为不确信结果，所以就怀疑一切，这不是防微杜渐，而是为不自信和不敢承担结果找托词。这种人多疑、苛刻，既求细节又重结果，容不得半点差错和不顺心，典型的完美主义者。很

多时候，他们顾虑更多的是自己的感受，很难设身处地为他人着想，往往把一些意外因素主观地归结到他人身上。

“事情不是这样的”

“事情不是这样的”，这句口头语是特别提醒，它告诉大家，下面我要讲自己的观点了。无论正规场合，还是私下聊天，他都非常害怕自己被忽略，因此总是想通过否定别人来突出自己，某种程度上也可看出其自我认同相对较低。这种人有主见，任性，同时也很脆弱。很多时候，他是“刀子嘴豆腐心”，未见得有多难相处，只要给予必要的尊重，他就会返还给你加倍的热情，且“一条道走到黑”，把你当成忠实的合作伙伴或知心朋友。

“我晕”

相信这句口头语，会让很多人都有一种莫名的亲切感。无论MSN在线，还是在职场，或是私下聊天，“我晕”都随处可见。别人帮她递错了东西，“我晕”；听到她不知道的八卦，“我晕”；被人恭维，“我晕”；车钥匙没带，“我晕”……

任何时候，只要事情不是预计和想象的那样，都会“晕”。其实问题一般没那么严重，但总是习惯于在潜意识里夸大成像，并在表露于口头语的夸张情绪中反映出来。

这种人活泼，坦诚，不隐讳个人感情，但容易意气用事。一句“我晕”，将所有的人和事一视同仁，等量齐观。所以，他们善于从广度上发现问题，但不擅长从深度上思考问题。

“好呀好呀”

或许是他们压根就没想过要去拒绝别人，也或许是他们不善于说“不”，总觉得拒绝是件害羞或不好的行为，因此，无论分内分外之事，都习惯性地“好呀好呀”。这种人性格爽朗，热情大方，内心善良，待人接物比较随和。但在很多事情上缺乏主见和立场，给人感觉是个“老好人”。他们的性格也会给一些爱占便宜的“坏人”有机可乘，更会给自己带来额外的麻烦和负

担。

“你先听我说”

他们非常在意自己的看法，而一个“先”字，表露出他担心对方误解自己的心理。总之，他一方面希望别人重视、尊重他的意见，另一方面又在担心别人对自己的误解。这种人自信心控制欲强，自认能将对方说服，令之相信。沟通中将别人打断，或不让对方说话，又表明他的性格有些急躁，内心常有不平。

“不信咱打赌”

假如某人的口头语经常表露要跟你打赌，并不证明他一定有把握，因为这类人有时更易相信侥幸。假如中奖率与车祸比率差不多，他宁愿相信中头彩，也不愿相信自己会遭车祸。

这种人自信，敢于冒险，但有时盲目乐观，对负面结果估计不足。固执己见，认定的事情一般人很难扭转。他未必好赌，但“赌徒”心理时常会左右他作出不恰当的决策和举动，让事情朝着不好的方向发展。

经常使用如“嗯……还有……”“这个……”“那个……”等的人，表示他的话不能有条理地进行，思考无头绪，思绪无条理。但即使同样使用连接词，谈话中经常使用“但是……”“不过……”的人，一般可以认为其思考力较强。当他们在讲话时，脑子里还会浮现相对语以资过滤求证。所谓能言善辩、头脑敏锐的人，就是指此类的人。但是如果此种语调反复出现多次，其理论也随之翻来覆去，迫使对方紧随不舍，不知不觉中被牵着鼻子走，失去了招架之力。经常使用这种表现手法的人，说话办事都比较小心谨慎，一般情况下不会招惹是非，是个好好先生。也正是因为如此，说话难免时断时续，只好在重新整合之时，才可以继续下去。这是一种缺乏自信心的表现。

经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张，以自我为中心的倾向比较强烈。

经常使用“其实”的人，自我表现欲望强烈，希望能引起别人的注意：他们大多比较任性和倔强，并且多少还有点自负。

经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多是潜在欲望未能得到满足。

经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不觉，还常常自以为是。

经常使用“我……”之类词汇的人，不是软弱无能想得到他人的帮助，就是虚荣浮夸，寻找各种机会强调自己，以引起他人的注意。

经常使用“真的”之类强调词汇的人，多缺乏自信，惟恐自己所言之事的可信度不高。可恰恰是这样，结果往往会起到欲盖弥彰的作用。

经常使用“你应该……”“你不能……”“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，但对自己却充满了自信，有强烈的领导欲望。

经常使用“我个人的想法是……”“是不是……”“能不能……”之类词汇的人，一般较和蔼亲切，待人接物时，也能做到客观理智，冷静地思考，认真地分析，然后作出正确的判断和决定：不独断专行，能够给予他人足够的尊重，反过来也会得到他人的尊重和爱戴。

经常使用“我要……”“我想……”“我不知道……”的人，多思想比较单纯，爱意气用事，情绪不是特别稳定，有点让人捉摸不定。

经常使用“绝对”这个词语的人，武断的性格显而易见，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有表现自己的强烈欲望，只能自己是主角，自己发挥。但对他人却缺少耐性，很难做一个合格的听众。

喜欢使用名人的用语和典故的人，一般来说大部分都属于

权威主义者。

经常使用流行词汇的人，热衷于随大流，喜欢浮夸，缺少个人主见和独立性。

经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。也是一个用语言当做防卫自己弱点的人。他这样做，无非是加强说话的分量，同时也表示自己的见多识广，来抬高身份和扩大自己的影响。

经常使用地方方言，并且还底气十足、理直气壮的人，自信心很强，有属于自己的独特的个性。

另外，口头语经常挂在嘴边的人，大多办事不干练，缺乏坚强的意志。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这显示出一个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

若想通过口头语言更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，需要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样，才会收到良好的效果。

第六节　细微动作反映心理状态

脸部的表情最容易显现出人的心理的状态，人对脸部以外的四肢活动，反而较少在意。若要看出对方隐藏的个性，可观察他细微的动作来印证。

有一次，保罗和约翰在聊天，保罗发觉约翰似乎与平时不一样。仔细留意才发现：约翰虽然在微笑，但在桌下的手脚却不时颤动，而此举与谈话内容并无关连。

由此，可证明人的本性还是容易由小动作流露出来，明明心中有所牵挂，却不愿承认。

某一实验证明，看照片时注意脖子以上，或脖子以下及全身时，有下列不同的表示：

第一，只有看脖子以上的人，容易表示友善的态度，个性开朗豁达，感情丰富，也很细腻，重义气，让人觉得老实、体

贴。

第二，只看脖子以下的人，时常紧张、神经质，做事并无主见，常常无助与迷茫。

第三，注意身体全部的人，善变，敏捷，具有活动性。

总之，看照片时，只看脖子以下的人，比较容易洞悉对方的为人；只看脸的人，容易被照片的影像所蒙骗，结果并不是很好的。

一个人的情态可以从他的语言行为中反映出来，如果你能观察到一个人的细微的变化，那你就算是一个有心人。

侯君集武士出身，学术上没有造就，但因战功卓著，唐太宗即位后，任左卫将军，封潞国公，迁右卫大将军。贞观四年（630年），改任兵部尚书，检校吏部尚书，实际有宰相之职。

有一天，太宗对侯君集说：“你在战场杀敌，攻城略地，非常勇猛。但是为将者，还要善于演习兵法。”

侯君集于是说：“陛下，臣自知自己才疏学浅。臣听说李靖精通兵法，请陛下为臣说情，请李靖教臣兵法。”

太宗于是命李靖教侯君集兵法。

过了一段时间，侯君集对唐太宗说：“臣以为李靖将要造反。”

太宗吃惊的问道：“何以见得？”

侯君集说道：“李靖教臣的兵法，只是一般无用的。兵法精髓部分他都藏起来不教。精通兵法又不外传，我猜他一定是有反心。”

太宗觉得有道理，就召见李靖，拿侯君集的话来问他。

李靖笑着说道：“陛下，要反的不是臣，而是侯君集。”

太宗问道：“为什么这么说？”

李靖继续解释道：“陛下，你想，现在天下已定，四海内皆清平，只是边疆有些小规模的战事。臣教侯君集的兵法，用以安抚边疆已经绰绰有余了，可他海不满足，这不是有谋反叛乱

之心吗？”

江夏王李道宗也对太宗说道：“侯君集这个人，立过很大的功劳，心志很高。如果做了吏部尚书，却总不满足。看来，他将来必定要作乱。”

因为没有证据，侯君集又是有功之臣，太宗并没有将李靖和李道宗的话放在心里。后来侯君集果然勾结太子图谋作乱，被太宗赐死。太宗对李道宗说：“果然被你了。”

李靖和李道宗何以知道侯君集有造反之心？因为通过侯君集的言谈和行为，已经暴露出了他的不安现状，意图挑起事端的野心。李靖和李道宗二人见微知著，看眼下而知长远，所以断定侯君集谋反。

当年，水门事件中的尼克松总统一边回答记者提问，一边随手抚摸自己的脸颊和下巴。这些微妙的动作在以前不曾有过。

尼克松总统的身体语言已是一份“供词”，表明了他与水门事件大有牵连。

第33章　行为习惯：暴露内心秘密的绝佳证据

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知天下秋，生活习惯也体现一个人的品质气度和修养。举手投足、践言践行与深思熟虑是细节的具体体现，而生活品味、文化素养与价值追求则是这些平日里一言一行背后的根源。因此，FBI专家指出，从一个人的生活习惯观察人的本性也许会更加准确。

第一节　由习惯性动作识人

一些人在做某些日常性动作时，有一些习惯性动作带有很浓厚的个性色彩，这对于我们知人识人，客观评价一个人具有

重要的参考价值。这种情形是我们一天天地逐渐形成的，它有着极强的稳定性，我们想要一下子改变过来，一时之间却很难办到。心理学家莱恩曾说过：“人们日常做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”所以由习惯性动作，可以识人性格。

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，那些经验丰富的识人高手往往从一举一动中就能识别人心。有一些习惯动作，可以帮助识人者观察他并轻松地对人认知。下面就是一些识人高手长期的识人经验总结。

1.习惯性点头者

比较关心他人和体贴别人，知道给予配合的重要性。及时表达自己的认同，可以使说话者增强自信和对谈论话题深入思考，并得以充分发挥，有利于找出最好的解决问题方法，于人于己都有好处。在生活和工作当中，他们同时也是愿意向他人伸出援手的人，能够尊重对方的弱点，在力所能及的范围内寻求解决方案，具有热心助人的性格特征。能够聆听对方的全部说话内容，并给予认真的思考，让说话者会有被认可的感受，所以会认可和欣赏他们，把他们当成可以深交的伙伴。他们也是一些爱交朋友的人，这不仅表现在能够给予朋友力所能及的帮助，而且还在内心深处关怀和体贴朋友，处处为朋友着想，时时想着为他们排忧解难，准备随时帮助朋友，最为难得的是经常在尚未得到别人请求协助的时候便伸出了援手。

2.经常摇头者

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

3.手插裤兜者

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用一种办法去解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

4.双手后背者

两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。

许多当过兵的人可能都对双手后背这种习惯动作很熟悉。

尽管部队规定在正式场合不许袖手和背手，但还是可以看到，在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背握着手，昂起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

5.吐烟圈者

这种人突出的特点是与别人谈话时，总是目不转睛地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们儿义气重，因此他们周围总是包围着一群相干和不相干的人。

6.言行不一者

当你给某人递烟或其他食物时，他嘴里说“不用”“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子。这种人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

7.东拉西扯，频频打断别人话题者

倾向于冒进，欠缺稳重，给人一种毛头小子的感觉。很少有人会和他们长时间地交流，更别提促膝而谈，所以他们很少有真正的朋友和可以依靠的人。除非有求于他们，但必须提防的是他们做事往往虎头蛇尾，雷声大，雨点小，所以千万不要把全部的希望都寄托到他们身上，否则定会吃大亏。

8.心不在焉者

他们不重视谈话过程，自然不会在意谈话内容。假设用心听了，那也是粗枝大叶，丢三落四。这种结果的外在表现是他们办事容易拖拉，一延再延，因为他们根本就不知道对方让自己做什么，而且得过且过；如果目标已经明确，条件也具备和成熟，他们却又往往无法把精力集中起来，或是一心二用，或是心有旁骛，接到手中的任务往往不了了之，毫无责任感，终身都难以有所成就。

9.拍打头部者

拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。拍打的部位如果是后脑勺，表明这种人敬业，拍打脑部只是为了放松一下自己。时常拍打前额的人一般是个直肠子，有什么说什么，不怕得罪人。

10.拍打掌心者

人与人谈话时，只要他动动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、摊开双手、摆动手指等等，表示对他说话内容的强调。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个“领袖”人物，性格大都属于外向型，很有一种男子汉的气派。

11.触摸头发者

这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，喜欢挤眉弄眼，爱拿人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但他特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

12.抖动腿脚者

喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的占有欲

望特别强。然而当朋友有困难时，他会经常给朋友提出一些意想不到的建议。

13.手摸颈后者

当一个人习惯用手摸颈后时，往往是出现了恼恨或懊悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”，在遇到危险时，人们常常不由自主地用手护住脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪，并装作毫不在意的样子。

14.摊开双手者

大部分的人要表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。意大利人毫无拘束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态。他做的事情出现了坏的迹象，别人提出来，而他摊开双手，表示他们自己也没有办法解决，一副无可奈何的样子。摊开双手时，有时耸肩的姿态也会随着张开手和手掌朝上而来。

演员常常用到这个姿势，他们不只是表现情绪，即使在说话前，也能显示出这个角色的开放个性。

15.解开外衣纽扣者

这种人的内心真诚友善，他在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。在一个商业谈判会议上，当谈判对手开始脱掉外套时，你便可以知道双方正在谈论的某种协定有达成的可能；不管气温多么高，当一个商人觉得问题尚未解决，或尚未达成协议时，他是不会脱掉外套的。那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，做人较优柔寡断，决断事情总是犹豫不决。

16.拍案击节者

这有两种情形。一种情形是，谈话时，一个人以手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上

打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响，这些就是在告诉你他已经对你所讲的话感到厌烦了。另外一种情形是，一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛之类突然拍案击节，表示他对故事情节或运动员的某个动作表示赞赏。这种人一般性格乐观，对烦恼不记挂于心。

17.双手叉腰者

这种人希望在最快的时间内经过最短的距离以达到自己的目标，他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的。这个姿势，就像他用V字代表胜利的符号一样，成为他的特征。不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人，就是这个意思。

18.坐立不安、手足无措者

精力充沛，给人一种事业型的感觉，而他们也正是按照事业类型打造自己的。由于身边的工作机会很多，为了早日实现自己的目标，他们不允许自己错过任何机会，积极投入身边的所有事情当中，忙完这个忙那个，放下一头又抓起另一头，结果是疲于奔命，造成极度的紧张，无法专心致志于分内工作，得不偿失。

第二节　从刷牙观察对方

我们每天都会刷牙，不同刷牙姿势的人在性格上也有细微的差别，下面对此进行一下简单的介绍：

1.从刷牙方式上看

有的人在刷牙的时候采取的是上下刷的方式，这样的人一般自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束。生活的态度比较积极，即使遇到一些挫折和磨难，也能够以一种相对比较乐观的态度去面对，所以在他人看来，这样的人是能够给别人带来欢乐的，并且是值得依赖的。他们通常能够营造出比较和谐的人际关系。

有的人在刷牙的时候采取的是左右刷的方式。这样的刷牙方式一般来说是不太正确的，但既然已经形成了习惯，可能也就感觉不出错误来了。这种人身体内多是有很多的不安分子，他们非常叛逆，但缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些小事而和人闹得不愉快。这样的人由于其性格注定很难营造出相对良好的人际关系。他们在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。

有的人只是在早晨起来的时候才刷牙，这样的人一般来说是相对比较注意自己在他人眼中的形象的，同时他们也在朝着尽力把自己最好的那一面呈现在他人面前的方向努力。

与上一种人恰恰相反，有的人只是在晚上临睡前的时候才刷牙。这样的人多比较缺乏安全感，所以凡事总是要做得妥妥当当的，以使自己安心和放心。这样的人为人处世多比较干脆和利索，没有过多庞杂的而又没有具体意义的琐事。他们多追求在最短的时间内以最小的精力来完成一件事。他们对结果不要求尽善尽美，说得过去就可以了。

有的人使用冲牙机清洁牙齿，这样的人对于接受新鲜事物的能力，一般来说是很强的，但有喜新厌旧的倾向，接收容易，放弃也比较容易。他们大多内心不安分，喜欢猎奇，追求新潮、刺激。

有的人使用电动刷牙机清洁牙齿，这样的人多是一个很懂得享受的人，他们乐于凡事不用自己动手就可以达到目的。在自身条件达到可以使自己很好地享受的自然不必说，对于无法达到的，常通过幻想来满足。

也有的人使用牙线清洁牙齿，这样的人在为人处世方面多是谨慎小心的。他们多有很强的自信心和责任心，能够很出色地完成一件工作，而且由于他们很讲信誉，多会得到他人的信任和肯定。

还有的人采用橡皮制品的尖端来剔牙，这样人的预防意识

多不是太强，他们很少会事先做一些必要的准备，以免有突然性的事情发生，而导致措手不及。但这种人往往能防微杜渐，思维周密，即使发生突发事件，他们也能很快镇定，并积极化解。这种类型的人还有一个比较突出的特点就是有很强的攻击性，敢于向某一事物进行挑战。当他们发现自己犯了某一错误以后，能够主动地去改正。

2.从挤牙膏方式看

挤牙膏其中也有一定的学问。心理学家发现，通过挤牙膏也可以观察出一个人的性格。

有的人把牙膏盖弄得不知去向，这样的人的行为并不是我们通常所认为的这个人太粗心大意了。相反，这表明了这种人有很强的进取心，还有一定的胆识和魄力。在面临比较重大的事情时，一般不会临阵退缩，做逃兵。

有的人使用牙膏时非常谨慎。通常情况下，他们会轻轻地挤压。这样的人的感情多比较丰富和细腻，温柔随和，比较浪漫，不轻易发怒，能体谅和宽容别人。但作为长辈，多会对小辈表现得过分溺爱。

有的人在使用牙膏时一次会挤出很多很多，这样的人通常大手大脚，在各方面一点也不懂得节俭。

有的人在使用牙膏的时候特别节省，这样的人在生活中知道节俭，但有些保守，中规中矩，显得死板，缺乏生机。除此以外，这种人多比较理智，不会有过激行为。

有的人把牙膏用到连牙膏管都卷起来了，这样的人多是具有勤俭的美德的，轻易不肯浪费任何东西，一旦浪费了，心里就会感到特别不舒服。这样的人在生活中多是一本正经，中规中矩的。

有的人在刷牙的时候习惯于从牙膏管中间挤牙膏，这样的人追求快速准确的达成目标。目光多是不太长远，他们对现在的关注程度要远远超过未来，可以算得上是一个及时行乐者。

第三节　从洗澡的方式观察朋友

洗澡是日常生活中一件非常重要的事，有很多人甚至将沐浴视为重生的象征，洗掉每日的污秽，然后再以全新的自我迎接世界。因此，当一个人脱下衣服、卸下扮演的角色时，便还原成真正的自己。

1.热水浴

有些人喜欢热水浴。热水使人的感情胜过理智。从淋热水浴所得到的热血沸腾感反映出：他偏好“热情”的风格、“热烈”的罗曼史和“辛辣”的食物。他处理每一件事都可能感情用事，如果被对方拒绝，他可能很快面红耳赤，无地自容。

2.冷水浴

他喜欢保持理性。合乎逻辑的情绪，不让外界的东西强烈影响他的判断。他头脑清楚，而且非常专业，是个冷静的人，总是隐藏自己内心的真实情感。

3.淋浴按摩

他追求丰富多变的生活情趣。由淋浴按摩中得到各种兴奋和快乐，代表他寻求各式各样的享受。

4.泡泡浴

他对自己很放纵。他喜欢享受长时间的美容浴。每次他会修一次指甲，做一次脸或修一次脚趾甲。因为他很在意外表的吸引力，总是在周末做些按摩和有益健康的活动，必要时，还会做美容手术消除鱼尾纹、双下巴，或凸出的小腹。

5.热水盆浴

如果他喜欢赤裸裸地和一群人一块儿洗澡，那他是一个追求自然主义的人，不受一般社会常规或旧式道德规范约束。他极端前卫，尤其在自我意识抬头时，更是如此。

6.海绵浴

科学研究证明，怕水是害怕回到母亲的子宫里，因为在水和母亲的子宫中，都同样有全身被浸湿的无助感。他曾有过精

神受创的童年，创痛至今仍深深影响他的行为。他害怕放松自己，对他而言，甚至连轻松一分钟，都是一件很困难的事。他是一个不会游泳的人。

7.蒸汽浴

如果他觉得蒸汽浴对他来说必不可少的话，那他总是坚持由内向外发掘问题。他深信，只要彻底流一身汗，没有治不好的病症。蒸汽浴是一种放松的方式，好让他把体内的污秽排除掉。

第四节　从睡姿体现出的性格

民间传说中，刘伯温即是看了朱元璋的睡相，认为朱元璋是龙形凤姿，才死心塌地地辅弼朱元璋成就帝业。这位俗称臭头皇帝的明太祖朱元璋曾经狂妄为诗云："天为帐幕地为毡，日月星辰伴我眠，夜深不敢长伸脚，恐把山河一脚穿。"

不单单是相士，精神分析师和身体语言研究者也非常重视睡姿，认为占去一生三分之一时间的睡眠，是人们潜意识最容易浮现的时候。不同的睡姿其实是不同性格、深层意识的反射。

另外，身体语言专家们认为，睡姿还可以看出一个人身体较虚弱，有病的部位。例如，胃肠不太好的人习惯瑟缩身体睡觉，手也会不知不觉地放在肚子上。

一个人睡觉的时候不可能维持一个姿势一觉睡到天亮。浅睡或即将醒来时翻身改变姿势较为频繁，但进入沉睡阶段，通常一个睡姿可以维持几十分钟，甚至数小时。因此，以睡姿判断人的性格，要看沉睡时候的睡姿。

在沉睡的过程中，双腿和身体弯曲，向一面侧卧，同时怀中还会抱着枕头或者玩具娃娃之类的物品，像一个胎儿或未成熟的孩子一样，有这样睡眠姿势的人通常都是在生活中非常缺少安全感的人，比较软弱和不堪一击。他们的独立意识比较差，非常渴望得到他人的保护，当然也不会轻易地去做一些冒

险的事情。他们对某一熟悉的人物或环境总是有着极强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多恐惧心理。他们缺乏逻辑思辨能力，做事没有先后顺序，常常是一件事情已经发生了，连准备工作都没有做好。他们责任心不强，在困难面前容易选择逃避。

有的人会将身体半蜷曲起来入睡，这种以半胎儿姿势睡眠的人，通常都有非常强的安全感和自制力。所以，他们对环境的判断力和适应能力都很强。

以仰卧的姿势睡眠的人，通常安全感、自信心都很强，也具有非常坚强的性格，他们的童年也都是非常幸福的，从小就是家庭的焦点。所以，他们的心智会很健全，多是十分开朗和大方的，他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞察他人的心理，懂得他人的需要。他们是乐于施舍的人，在思想上他们是相当成熟的，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任、选择逃避，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。他们优秀的品质赢得了他人的尊敬，又由于对各种事物能够作出准确的判断，所以很容易得到他人的信赖，也会为自己营造出良好的人际关系。

有些人在睡觉的时候，采取脚踝相交叉且以侧卧的姿势入睡，这表明他们在生活中通常很呆板，处事也不够灵活。所以，在人际关系上会非常地紧张。而且，他们的性格也会很急躁。

睡觉的时候保持侧卧的姿势并且将脚、小腿、膝和脚踝部位完全重合，这样的人非常善于处理生活中的各种关系，也能在生活和工作中保持相当的一致性，会尽量按照他人的要求去做，会很容易地获得他人的好感。

以右侧卧姿势睡眠的人，他们的生活会很有规律，也会比较准时。但是，他们又常常会过分地注重细节，这样的人适合

在实验室里工作。

有的人在入睡的时候是跪卧的姿势，说明这个人可能患有失眠症，一般情况下入睡很困难。所以，他们以这样的姿势希望夜晚快点结束，以便自己可以快点回到白天的活动中。

采取俯卧式睡姿的人，多有很强的自信心，并且能力也很突出。在绝大多数情况下，他们都能很好地把握住自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己在做些什么。对于所追求的目标，他们的态度是坚持不懈，有信心也有能力实现它。他们随机应变的能力比较强，懂得如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，而不让他人看出一点破绽。

喜欢睡在床边的人，他们会时常缺乏安全感，理性比较强，能够控制自己，尽量使这种情绪不流露出来，因为他们知道事实可能并不是这个样子，那只是自己一厢情愿的想法。他们具有一定的容忍力，如果没有达到某一极限，轻易不会反击、动怒。

睡觉时整个人成对角线躺在床上，这一类型的人多是相当武断的。他们做事虽然精明干练，但绝不向他人妥协，他说怎样就怎样，旁人不得提出反对的意见。他们乐于领导别人，使所有的事情在自己的直接监督下完成。他们有很强的权力欲望，一旦抓住就不会轻易放手，而且越抓越紧，绝不愿与他人分享。

双脚放在床外的睡觉姿态是相当使人疲劳的，这一类型的人大多是工作相当繁忙，没有多少时间休息的人。他们的生活态度是相当积极和乐观的，在绝大多数时候显得精力充沛，而且相当活泼，为人也较热情和亲切。他们多具有一定的实力和能力，可以参与到许多事情当中，生活节奏相当快。

脸朝下，头摆在双臂之间，膝盖缩起来，藏在胸部下方，背部朝外，采取这样一种睡姿的人，通常具有很强的防卫心

理，并且这种心理时刻存在着，准备随时出击。他们的自主意识多比较强烈，不会听从他人的吩咐和摆布，去做一些自己并不愿意做的事情，更不会向权势低头，如果有人强行要求他们，他们就会采取必要的措施。

双手摆在两旁，两脚伸直坐着睡，这种睡姿在生活当中并不多见，但仍然存在。这一类型的人时刻处在一种高度紧张当中，他们的生活节奏多是相当快的，而且规律性极强。每天在什么时间做什么事情似乎已固定下来，而他们在这个过程中，身体和思想在自然而然中也形成了一定的规律，俨然条件反射一般。

睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战，这一类型的人如果把拳头放在枕头或是身体下面，表示他正试图控制这种积极的情绪。如果是仰躺着或是侧着睡觉，拳头向外，则有向人示威的意思。

双臂双腿交叉睡觉的人，自我防卫意识多比较强烈，不允许别人侵犯自己。他们的性格是脆弱的，很难承受某种伤害。他们对人比较冷漠，常压抑自己而拒绝真情实感的流露。

对于一个人睡眠时的身体动作，一般只有十分亲密的关系才能观察得到。但是如果我们为了找到更确切的信息，不妨也找些适当的机会观察一下，这也许会让我们知道更多有价值的信息，从而促进我们的目标尽早实现。

喜欢脱光衣服，一丝不挂地赤裸身体睡觉的人，他（她）向往自由和轻盈的东西——被束缚了一天的身体已经够受的了，当他（她）晚上独自回家时，就想到应该彻底解放自己。

从他（她）的行为中知道，他（她）是个靠感性生活的人，一般做事情时，他（她）总是依靠自己的感性去作决定。比如当他（她）新认识一个人时，他（她）不是按照通常的方法去了解这个人，而是完全凭自己的直觉去结识这个人，看其是否值得自己去结识。所以，他（她）在社交上的成功和失败

的经验是相差无几的。

这就注定他（她）会受到别人的指责，在工作和生活中，有人会批评他（她）缺乏理性，而喜欢感情用事。但他（她）不为所动，认为过多理性会使自己丧失很多乐趣。

第五节　从进餐习惯看性格

专家指出，进餐的仪态，很容易就会泄露一个人的真正性格。

进餐时非常讲究整洁的人，不但注重餐具的清洁，进食当中有少许面包屑掉在餐桌上，也会立刻拾起来，而且会将用过的碟子或点心篮叠起来，以方便侍者收走。这种人经常赞赏别人所做的努力，若遇上同样爱好整洁的人，很容易与对方成为好友。

喝汤及咀嚼食物时发出声音的人，其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，这样的举动还显出他们根深蒂固的孤僻倾向。他们往往对坐在旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

有些人在食物一端上桌，完全未尝过味道以前，便胡乱添加调味品，这样做不但是对厨师的一种侮辱，还显示出其天生爱冒险的性格。这种人做事比较草率，容易给自己和别人带来无谓的麻烦。

一面进食一面唠叨不停的人，因为急于跟别人交谈，而来不及将食物吞下。这种类型的人在处事时往往比较性急且咄咄逼人。

相反地，进餐时一声不响、专心用餐的人，很可能是美食家，一心一意将心思放在食物上；另一种可能是个性害羞或孤僻，习惯利用进餐时间避开和其他人的交谈应酬。

匆匆进餐后立即离席的人，通常以自我为中心，对于别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

浅尝即止型的人，这种类型的人食量小，大部分个性保

守、行为谨慎、墨守成规、稳重有余而冲劲不足，一般只能是守成者而不是创业者。

风卷残云型的人，此种类型的人进食速度快，近乎狼吞虎咽，多半个性豪放、精力旺盛，具有过人的精力，行事果断、待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。

细嚼慢咽型的人，这种类型的人进食速度极慢，喜欢细细咀嚼、慢慢品尝，他们办事周密、严谨，没有把握的事绝对不做，爱挑剔，有时对人近乎冷酷。

饮食过量型的人，这类人进食不加节制，看到爱吃的食物势必大啖一番，他们多半性格直爽，有团结众人的能力，喜怒溢于言表，从不掩饰内心的情绪。

独食难肥型的人，这类人总爱单独进食，不愿与人共同分享，他们大多性格乖僻，孤芳自赏，但坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，一般来说在工作上的表现往往都能令上司满意。

来者不拒型的人，这类人对食物从不选择，他们个性随和、不拘小节、生命力旺盛、多才多艺，可以同时应付多种工作而游刃有余。

慢条斯理型的人，他们会花时间反复思考某一件事，直到认为没有问题时，才作出最后决定。此外，他们也较挑食，性格上属于乌龟型的人，最怕遇到突如其来的意外状况，这往往令他们措手不及，疲于应付。

第六节　从驾车习惯见对方脾性

1.从喜欢的车类型来看

车子能使我们快速地到达某一地点。对车子不同的选择，除了能够反映出车主经济实力的差别外，更可以看出对方品位，以及折射出对方各自不同的性格特征。

喜欢进口车的人，一般来说，对大部分国产车的品质，持怀疑态度。爱国主义之类的宣传号召很难打动他，他们根本不

可能为了国家而牺牲自己的利益。

喜欢吉普车的人，比较能吃苦耐劳。吉普车使人能够探访许多交通工具无法到达的地区。他们把所有人抛在车后一团团的灰尘中，打算替自己开条路。吉普车就像他们一样不但能吃苦耐劳，而且原本就是为了吃苦耐劳而存在的。他们不需要空调，不需要美观的烤漆，不需要动力方向盘或电动刹车。他们所需要的是，在被太阳烤干的嘴边吸一根万宝路香烟。

喜欢豪华车的人，可能很有钱，也可能很穷，不过他们喜欢看起来很有钱。他们希望表现出与众不同，具有影响力，从他们衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出这点倾向。然而，他们心中成功的感觉，多半来自于他人的赞美，而不是真正发自内心的自我肯定。看到别人开劳斯莱斯，可以让他们一整天都不舒服。

喜欢敞篷车的人，不想与世隔绝。当然，他们希望这世界也能进入他们的车里，有风轻轻吹过发梢，有阳光亲吻他们的脸，他们喜欢敞篷车带给他们的那份逍遥自在和男性气概的形象。

喜欢双门车的人，喜欢控制人。别人一进入他们车子的后座，就成了他们真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于有控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力。他们控制了旁人的生命，而且只要自己轻松舒适，并不在乎别人。

喜欢四门车的人，尊重人。每个人都有属于自己的出入口，可以自由进出他们的车子，因为他们讨厌被人催促的感觉。他们给每个人一个出口，表示尊重他人选择的权利，即使对方选择离开他们，他们还是同样尊重对方的决定。然而，就因为他们不企图控制别人、限制别人，别人反而愿意搭他们的车。

喜欢省油车的人，很现实。随着油价飞涨，大多数人都希望自己的交通工具能够经济省油。所以，如果他们选择这一类

的汽车，必定是个脚踏实地的人，而且非常现实。对他们而言，童年那种放纵自己的日子已经过去了，现在必须穿着得体，举止优雅。他们最关心的不是如何获取身份地位，而是保有目前已经拥有的身份地位。

2.从对车身颜色的喜好上看

据心理学家的研究表明，一个人对车的颜色的喜爱在一定程度上也可反映出他的性格。

喜欢红色的人，具有较强的事业心，对自己充满自信、对人热情，喜爱开快车。

喜欢黑色和白色的人，属于工作热情高，万事追求完美的境界。

喜欢蓝色的人，干事冷静，具有较强的分析能力。

喜欢黄色的人，乐观、好交际、朋友众多。

喜欢绿色、银色的人，处事中庸、行事稳当、性格坚强。

3.从驾车的方式看

一个人控制汽车的方式，和控制自己的方式，有许多相似之处。如果把车子视为一个人肢体的延伸，那么开车的方法，就是肢体语言的机械化身。一个人在方向盘后的举动，反映出他每天的心情与态度。

按规定速度开车的人，对他们而言，开车不过是带他们要去的地方，而不是一种真正快乐或刺激的经验。他们守法，尽自己应尽的义务，绝不少报所得税，通常以平稳、容易控制的速度开车。他们做任何事情都是中庸的态度，即使有很大的把握，也不会骤然冒险。他们为人可靠，不马虎，可能很适合在政府机关上班。

行车速度比规定速度慢的人，坐在方向盘后面令他们觉得害怕，觉得无法操纵一切。他们总是避免把东西放在自己手里，只要有人授权给他们，他们立刻把权限缩至最小。他们嫉妒他人不断超越他们，而他们胆小怕事的个性也令他们的家

人、朋友失望。

超速行驶的人，不会受制于任何人。他们很积极，而且憎恨权势。他们不允许他人为他们设限，如果有人企图这么做，他们会找出极端而且可能很危险的方法，来维护自己的独立自主。他们的父母和老师很有可能都十分严格，而这是他们发泄心中怒气的唯一方法。

大声按喇叭的人，在现实生活中，他们喜欢尖叫、大喊、发脾气；在马路上，他们则使劲按喇叭。他们对挫折的应变能力极差，经常觉得受别人的威胁。他们通常以一连串的高声谩骂，来表达心中的焦虑和不安，发怒的程度完全和刺激他们生气的原因不合。他们做事无效率、无能力，即使哪儿也没去，却总是显得匆匆忙忙。

不换挡的人，希望所有事情都安排得好好的。他们比较喜欢寻找自己的生活方式，即使有时候这么做遭遇的困难比较多，他们也很少向他人请教。没有人告诉他们该往何处去，可能常常是他们告诉别人该怎么做。他们是一位实践家，凭直觉行事而且喜欢把事情揽在自己身上。绿灯一亮，抢先往前冲。凡事比别人抢先一步是他们生存的方式，他们喜欢胜利的感觉，因为他们不想被烙上失败者的标记。他们已经学会积极，有竞争力，才能够成功。只要有一条线，他们总是第一个站在线上的人。他们不是向前看，而是向后看别人离他们还有多远。

绿灯亮后，最后发动车的人，因为这样很安全，有保障，用不着和他人争吵。没有人会伤害他们，他们让别人挤破头去拿第一。他们早已学到，只要不锋芒毕露，就不会遭人拒绝或被人伤害。他们把这个观念也用在其他地方，让他人先走，他们就不必与之竞争了。

不学开车的人，不学开车使他们置身于依赖和无助的情境中。这增加了他们的自卑感，因为他们受制于他人。在他们生

活的各个领域中，他们也是习惯退居积极者的背后。他人对他们的评价驾驭着他们的一举一动。

永远没有驾照的人，擅长告诉别人他们要怎么做，但做出来的成果，却往往与他们所说的相去甚远。不过，只要有足够的刺激，他们最后还是会把事情做完。他们把自己想象成赢家，但心中却暗自害怕会输。他们天花乱坠的言辞可能说得斩钉截铁，但他们的行为却消极得很。他们的拖延战术，不但已经变成了一种再自然不过的行为，而且已经形成了一种模式。

习惯坐后座的人，他人的成就令他们有被威胁之感，因为他们害怕自己想贡献心力时，不为他人信任与接受。他们喜欢别人依赖他们，希望在他们作决定之前，先来问问他们的意见。他们需要一再证明自己的重要性。

第七节　观察对方的饮食习惯

从饮食习惯看，人只要生活在这个世界上，就一天也离不开食物，食物对于人的重要是无需多说的。

我们从一个人喜欢吃什么东西可以观察出他的性格特征，同样，从一个人以什么样的方式来吃东西，也可以观察出他的性格特征。

将食物分割成若干小块，然后一点一点慢慢地吃，这样的人，多是比较传统和保守的，他们为人处世都比较小心和谨慎，不会轻易地得罪人，在很多时候都充当好好先生，保持中立。这一类型的人由于缺少冒险精神，所以在事业上所取得的成就不是很大。他们在很多时候比较机智和圆滑，有自己的主张，不会轻易地接受他人的建议，但又不会表现得太过于明显。

吃东西时很讲究程序化，总是一项一项地全部做到位以后，才坐下来慢慢地吃。这一类型的人思想多是相当缜密的，一件事情，他们总是会花很多的时间去考虑，把前前后后，左左右右凡是可能出现的问题都想清楚，并做出了适当的应对方

法以后，才会动手去做。由于挑食所致，他们的身体可能不会很强壮，但头脑和智慧却是足够用的。他们习惯于凡事先做好准备，而害怕有意外的事情突然发生，如果是这样，他们就会感到措手不及，不知该如何是好。

饭量很小，吃一点就放下碗筷不吃了的人，多是比较传统和保守的。他们的一举一动都非常小心和谨慎，总是不断地努力处好与他人之间的关系。他们为避免风险，凡事喜欢墨守成规，按照旧的方法去完成。这一类型的人做事稳妥有余，但冲劲不足，所以说他们不适合创业，只适合守业。

狼吞虎咽，风卷残雪，三下五除二，扒拉两下子，一顿饭就吃完了。这样的人大多有较旺盛的精力，他们的性情很坦率和豪爽，待人真诚、热情，做事干脆、果断，自我意识比较强，有些时候常常自以为是，而听不见他人的规劝。他们有很强的竞争心理和进取精神，绝不会轻而易举地就向谁妥协和认输，而总是要与对方拼上一拼，搏上一搏。

吃东西的速度极慢，总是细嚼慢咽的人，在为人处世方面多是相当重视过程的，过程和结果这两者之间常常是过程会给他们带来更大的快乐和满足。他们做事周密严谨，一般时候不会打无把握之仗。他们比较挑剔，对人对己要求都比较严格，有时甚至达到苛刻、残酷的程度。

吃东西不知道加以节制，看到喜欢的就一定要吃个够，这一类型的人，性格大多比较豪爽和耿直，他们多有很好的人际关系，具有一定的组织能力，能使自己的周围经常团结着许多人。他们不懂得也不会掩饰自己的情绪，喜怒哀乐往往全部写在脸上，让人一目了然。

从来不喜欢和他人一起进餐，而乐于自己单独一个人静静地吃，这样的人大多性格比较孤僻，有些自命清高和孤芳自赏。他们比较坚强，做事也很稳重，具有一定的责任心，能保持言行的相对一致，做到言必信，行必果。一般来说，他们在

很多时候都能让自己的上司和亲人、朋友感到满意。

第八节　从日常生活习惯了解对方

我们可以从对方日常生活中具有的某些习惯，去认识他是怎样的一个人。

1.收藏习惯

这是一种追求高层次享受的人，他不但要求温饱、稳定、家庭和睦、事业成功，而且要有丰富充实的休闲生活，以消除紧张的学习、工作之后的疲劳，潜移默化地增长知识，得到美的享受。一般来说，收藏是根据各人爱好，将某一类物品（或某一专题的物品）精心组织、收集，并妥善保管、储藏，自娱或供人观赏、研究等的一种很有益处的文化娱乐活动。所谓“物以类聚，人以群分”，爱好收藏的人希望通过对某一类感兴趣物品的收集、保藏、鉴赏、研究、玩味、展示等方式，丰富休闲文化生活，得到美的体验，增长知识、开阔视野，加强感情交流，广交朋友。

2.抽烟习惯

烟是一种帮助我们识人的好工具：嗜烟如命者多意志薄弱，或古道热肠；视烟如敌者多嫉恶如仇，或偏激执拗；吸而能戒者多意志坚定，或冷静世故；吸而不多者多宽容随和，或圆滑机巧。吸烟者多性格外向，不吸烟（戒烟除外）者则多内向。因为外向者多爱交际，爱交际者多爱聊天。就像吃饭时大家互相敬酒一样，聊天时，如果大家都吞云吐雾，又相互递烟，使气氛融洽，谈兴更浓。相反，如果大家都不抽烟，则久谈必有“枯坐”之感，难得尽兴。吸烟者多大度、豪爽，但也可能马虎、放荡；不吸者多拘谨、吝啬，但也可能严谨、沉稳。

烟还可以帮助我们看出人与人之间关系的深浅。客客气气递烟，说明关系尚浅，还很“生疏”，或说明二者之间有一定的鸿沟；相互抢着递烟，说明双方地位相等，或视为相等，且都愿发展友好关系；随随便便递烟，不计较是否“礼尚往来”，说

明双方关系较深，已达到“无论怎样也不计较”的程度；伸手到对方口袋里掏烟，掏出来还要散给别人，那就简直是亲密无间、不分彼此的“铁哥们”了。

3.品茶习惯

喝茶对平头百姓来说只是为了解渴，不过是一种生理需要。而文人则能从茶中品出文化韵味和审美情趣，又从茶中品出了千篇万章的茶诗茶文。卢仝的《七碗茶诗》既俗又雅，道出了品茶的无穷风味，他在诗中写道：“一碗喉吻润，二碗破孤闷。三碗搜枯肠，惟有文字五千卷。四碗发轻汗，平生不平事，尽向毛孔散。五碗肌骨清，六碗通仙灵。七碗吃不得，惟觉两腋习习清风生。”七碗茶，从生理到心理，从内心到大千世界都通过这神妙的茶一点一滴地细细品味出来。

第九节　由烹饪方式来观察对方

FBI指出一个人在准备食物的时候持什么样的态度，往往会透露出他对生活的某种感受。从准备的方法和过程中，可以显示出一个人许多内在的东西。

有的人认为烹饪是一种艺术，更是一种享受，他们愿意自己动手，准备一切。这一类型的人，多独立意识比较强，从来不企图依靠别人来达到自己的某种目的；同时他们对他人也缺乏足够的信任感。他们有强烈的自我意识，不会轻易相信任何人。他们很满足获得成功后的那种成就感。他们自信心极强，即使身处困境也依旧乐观。

有的人在烹饪的时候大多采取剁、揉的方法。这样的人多属于实干型的人，他们很实际，总是能够以非常积极和诚恳的态度来面对生活中的各种问题。他们的生活节奏相当快，生活态度相当积极，对于已经决定的事情，他们会全身心地投入，尽量把事情做好。

有的人喜欢按照有关烹饪的书籍做菜，这样的人显得有些呆板，喜欢依据一定的法则，如果没有这一类指导性的东西，

就会显得手足无措，他们习惯于被人领导，而不可能领导别人。他们总是过分地追求各种细节，精确严谨，从来不会轻易放弃任何一件他们认为重要的事情。他们对自己并没有多少自信心，随机应变能力比较差。他们害怕遇到突发事件，因为那时候他们会手足无措。

有的人只是凭着自己的感觉进行烹饪，这样的人多比较善变，常凭着一时的冲动感情用事。他们不愿受人约束，喜欢随心所欲，为所欲为。他们很少向他人作出承诺，因为他们非常了解自己，知道自己根本无法兑现。他们的心地还是善良的，并不想去伤害别人，可到最后还是会有许多人受到伤害，他们会为此感到难过，但并不改变自己什么，或许也是改不了。

有的人喜欢给美食家打电话，请教烹饪方面的问题。这样的人多比较有宽容性，能够虚心认真地接纳他人给自己提出的意见和建议，但只是接纳并不是全盘的接受，他们是有着自己独特的思维的，会充分考虑他人的意见和建议，但在此基础之上，最后的决定还是自己。

有的人喜欢烤肉，这样的人性格多是外向的，他们待人热情大方，乐于结交新的朋友，而且富有同情心，做事常不拘小节，马马虎虎，得过且过就好，因此常会制造一些不必要的麻烦，他们乐于向他人介绍自己，以增进了解。

有的人喜欢边看电视上的烹饪节目边动手，这样的人多自主意识强烈，不愿意让他人为自己作决定，他们喜欢把一切都变得简单和方便，他们很容易获得满足，在各方面都不挑剔，但对于一些事情还是有追求完美的心理倾向的。在大多时候，他们活得比较快乐，善于开导自己。

有的人爱在烹饪的时候使用一些小道具，这样的人多有比较重的好奇心理，一旦喜欢上什么，就会想方设法要得到它。做事追求高效率，有较强烈的忧患意识，为了以防万一，会做很多的准备，但事实上，他们经常是杞人忧天。

还有的人从来都不自己烹饪，这样的人多缺乏冒险意识，为了安全，他们会选择妥协退让。

第34章　兴趣使然：从兴趣爱好看穿一个人

兴趣和爱好是受社会性制约的，不同的环境、不同的阶级、不同的职业、不同的文化层次的人，兴趣和爱好都不一样。兴趣不像工作、家庭生活那样受制于人际关系，能够自由选择，所以更能反映出一个人的性格。本章FBI专家教你如何让从一个人的兴趣爱好鉴别人的品质。

第一节　从读书偏爱看品性

在心理学家眼里，读书不仅能增加一个人的知识和修养，还能在某种程度上反映出一个人的性格和心理。从一个人喜爱看的书，可以分析出其性格心理如下：

1.喜欢阅读财经杂志的人

他们不喜欢安于现状，不甘寂寞，而且有知难而进的勇气，争强好胜，不愿屈从，最喜欢超越别人；崇尚权威，渴望荣誉，努力寻找发达的时机，为自己的人生谱写出光辉灿烂的一笔。

2.喜欢读时装杂志的人

他们追求时尚，非常在意自己的外貌，十分顾及面子，在日常生活中会尽力改变自己在别人心目中的形象。出手大方，以掌握最新服装信息和流行趋势为乐事，以显示自己在此领域内的水平和能力；时间和精力都花费在了外表上，忽略了内在修养。

3.喜欢读言情小说的人

他们非常注重感情，能够随着故事情节的发展而同小说人

物一起悲欢。他们对事物有很强的洞察能力，自信和豁达；吃一堑，长一智，很快会恢复元气，有成就事业的可能。这种人以女性居多。

4.喜欢看武侠小说的人

他们富于幻想，追求浪漫，心底深处有某种压抑很深的英雄情结，总是希望自己能出人头地；感情丰富，有时过于细腻，反而不受女性喜爱；个别人性格偏执、倔强，但不影响其引人注意的特性。此种性格的人男性朋友较多。

5.喜欢读历史书籍的人

创造力丰富，讲究实际，不喜欢胡扯闲谈，把时间都用在有建设性的工作上面，讨厌无意义的社交活动。他们能够从历史事件当中汲取对自己人生有意义的东西；具有很强的分辨能力，深受周围人的赞赏。

6.喜欢看传记的人

具有强烈的好奇心，谨慎小心，野心勃勃。他们善于衡量利弊得失，统筹全局，不打没有把握的仗，条件不成熟决不会越雷池一步。

7.喜欢看通俗读物的人

他们喜欢看街头小报、期刊杂志。他们热情善良，直爽可爱，善于使用巧妙而又幽默的话语活跃气氛。他们有着非常强的收集和创造能力，趣味性的话题总是张口就来，经常成为办公室或社交场合中颇受欢迎的人物。

8.喜欢看漫画书的人

一般都喜欢游戏，童心未泯，性格开朗，容易接近；无拘无束，喜欢自由自在，不想把生活看得太复杂；对别人不加防备，往往在吃亏上当后才发觉自己是那么的幼稚，能够吃一堑，长一智。

9.喜欢读侦探小说的人

喜欢挑战思想上的困难，富于幻想和创造，想象力也很丰

富；善于解决难题，面对困难能够从不同的角度进行分析，尝试解决，知难而进，喜欢挑战别人不敢碰的难题。

10.喜欢看恐怖小说的人

简单的生活让他们感觉太乏味，渴望用刺激和冒险激活自己的脑细胞。他们有懒惰的性格，不喜欢思考，所以很难从周围获取乐趣和欢愉，同时对身边的人不感兴趣，所以不太合群，独处一隅的时间较多。

11.喜欢读科幻小说的人

富有幻想力和创造力，常常被科学技术所迷惑和吸引，喜欢为将来拟定计划，但不讲究实际，缺乏持之以恒的精神；总是为他人喝彩，很少打造自己的辉煌，经常在幻想当中过日子。

12.喜欢浏览报纸及新闻性杂志的人（特别是那些喜欢看时事文章的人）

多属于意志坚强的现实主义者，且善于接受各种新思想。

13.喜欢读圣经的人

诚实而勤奋，是尊重掌握权力的人，同时也很容易原谅别人。

14.喜欢读妇女杂志的女性

上进心强，渴望自己成为女强人，希望事事都能表现得很出色。

第二节　从音乐偏好看人性

很多人和音乐结下了不解之缘，他们有的把音乐当成知己，把自己最深的感触向音乐倾诉；有的人把音乐当成毕生理想来追求，坚持不懈；也有的人把音乐当成导师，借用音乐的震撼来激发自己的活力和动力。我们也习惯称喜好相同音乐的人为“知音”，所谓知音难寻，指的就是每个人喜爱的音乐都不尽相同，而知音之所以可以相知相惜，就在于其个性想法相当。由此可知，通过分析喜爱音乐的种类也可以窥探到人的某

些性格。

喜欢交响乐的人，信心十足，踌躇满志，凡事只想积极的一面，所以能够迅速和他人打成一片，但对别人盲目相信往往导致吃亏和受损失；喜欢显露自我，处处显示自己的不平凡，希望上流社会能有自己一席之地，有“不务实”这一缺点。

喜欢听凄美歌曲的人，多愁善感，心地善良，体恤他人。歌曲如他们生命历程中的灯塔，指引他们前进的方向，他们人生中的大起大落，音乐常常起了推波助澜的作用。

喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化，易出现偏激行为。他们清楚自己的这个弱点，所以总是极力控制自己，避免不愉快产生。他们有很强的责任感，对自己的一举一动认真负责，力求以一个完美的形象出现在大众面前，处处要求尽善尽美。

喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，喜动不喜静，爱好体育运动；愤世嫉俗，对社会有不满情绪，经常把持不住自己，有时候会出现不愉快的事情，但他们并不在意；非常喜欢到处张扬，能引人注目，但不会给人留下深刻的印象；能够将爱好作为强有力的指导，借用摇滚巨星的光环使自己在世俗当中趋于平静，找到心灵上的慰藉；喜欢团体，将音乐作为满足各种欲望的工具。

喜欢进行曲的人，墨守成规，不求变迁，满足现状，力求臻至完美，对自己要求甚高，不允许所做的事出现半点差错，而现实中的不完美常常使他们动摇、失望甚至遍体鳞伤。

喜欢乡村音乐的人，成熟老练，轻易不会做出令自己后悔或有损利益的事情。他们细心而又敏感，喜欢关注社会问题，能够与遭受欺凌的弱小群体同呼吸。他们追求安静和怡然，不喜欢大城市的纷繁与喧闹，喜欢过一种完全由大自然控制的田园生活，并为此不遗余力。

喜欢打击乐的人，大多率直天真、耿直爽快，对生活充满

了希望，并精心设计自己的未来；为人处世以和为贵，不挑剔，同时也喜欢谈笑风生，具有很强的社交能力，能够得到大多数人的欢迎。

喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流类型，在恋爱和人际交往过程当中，远离复杂的思虑，家人或爱人会为他们解决人生中诸多的问题，他们随时准备被感情俘虏；深层次的自省和强烈的感情是最不能忍受的，力图通过听音乐保持轻松和自在。

喜欢古典音乐的人，理性较强，比较自省，能够用理智约束情感；从音乐中汲取相当多的人生感悟，结果常常形单影只，因为很少有人能与他们的思想和感情产生共鸣。

爱好爵士乐的人，性格当中感性成分占的比例较大，大多喜欢宁静而富有情调的夜生活，很多事情都是凭一时头脑发热而去涉及，往往脱离客观实际。不喜欢受到约束，我行我素，总是有一些荒唐的幻想；追求新奇，讨厌一成不变，五光十色的夜生活常常令他们流连忘返；生活与理想相差太远，常常会感到一种莫名的恐惧与难以化解的矛盾。但他们外表虽然放荡不羁，对别人却十分关怀体贴，知道处处为他人着想。

第三节　从旅游偏好看对方

心理学家研究发现，人们喜爱的旅游方式，与他们潜在的性格有着千丝万缕的联系，如果你想要了解自己或身边人的真实性格，下面的内容将对你有所帮助。

喜欢访亲探友的人，讲究诚实守信，注重情感友谊，这为他们赢得了非常广泛的友谊和帮助；在探访朋友或亲戚的时候，他们会获得极大的快乐与满足，因为他人的热情款待证实了他们的努力没有付诸东流，他们是成功的。

喜欢大海和海滩的人，保守、传统，心事较重，不愿暴露内心的真实情感，独处一室享受自己的空间是他们莫大的心愿。不热衷人际交往，无论是对朋友还是事业伙伴；由于有责

任心而成为好父母，子女会得到他们莫大的关爱和无微不至的照顾。

喜欢露营的人，性格当中保守的东西还很多，推崇传统伦理观念，严格按照崇高的道德标准行事，一举一动都会吸引大众的目光，具有很高的道德素质；他们拥护独立，不喜欢受到长辈的庇护和约束；想象力丰富，能够化平凡为神奇，有着讲究实际的人生观；对待他人不卑不亢，有明确的交往之道。

喜欢自然景致的人，追求无拘无束，向往轻松自在，受约束的生活和一成不变的工作常常令他们苦不堪言，他们渴望眼前的工作马上换为宜人的风景；有活力，有激情，干什么都得心应手，有着丰富的想象力，追求生活中的新思想或新事物是他们毕生的愿望，并且能够对自己的人生负起责任。

喜欢户外活动的人，不喜欢户内活动，但广阔的外部空间并不能激发他们的创造力和新奇的想象力；他们的追求和努力都是他人预先设计好的，只得到大汗淋漓的痛快；他们精力充沛，敢于迎接各种挑战，能够对自己的言谈举止认真对待，通常能得到很好的回报。

喜欢出境游的人，比较时尚，而且站在了时代潮流的最前沿；喜欢求变，对新鲜事物怀有深情，对人生充满信心；乐观向上，生活中的压力经常在谈笑风生之中化为乌有，总是过得潇潇洒洒，几乎可以随心所欲。

第四节　从喜欢的饮酒品种见人性

饮酒是人们在社交场合最为常见的应酬方式，它是人们沟通和联络感情以及解决问题的较好的方式。

根据美国心理学家的研究，喜好狂饮者通常具有渴望改变自我的愿望。这些人之所以豪饮，乃为了使自己的性格改变为自己理想中的模式。换言之，不停地喝酒直到觉得变成自己满意的性格为止。因此，不是因好酒而饮酒，乃是渴望改变的心理在作祟。

具有这种饮酒心理的人如果发现能够使自己心理获得最大满足的酒，则会偏爱该种酒。其实并非酒在口感上的差别，多半是受心理的影响。特别喜好某种酒的男性，性格上常异于一般人，具有特殊的愿望或欲求。

虽然酒的品种和性格的关系尚无充分的调查或研究，却可以作以下的大致分析：

1.喜欢饮威士忌的人

这种人适应性强，能充分采纳旁人的意见。出人头地的愿望非常强，只要有机会即渴望从中赚大钱或期待上司的认可。对待女性非常重视礼仪并表现亲切。会明确地表达自己的心意。不过，饮用法不同个性自然也有差异。

喜欢喝稀释的威士忌的人。这是最普通的男性性格，渴望能充分把自己的观念传达给对方，适应力非常强。

喜欢加冰块喝的人。无法确切地用词语或表情传达自己的心意。仔细观察周围的情况，易被他人意见所左右。但是，在公司里通常是平步青云。平常会掩饰自己的感情。

喜欢喝纯威士忌的人。具男性气概、冒险心强，讨厌受形式束缚，对强权势力带有叛逆性。富有创造力、独创性又具正义感。外表上对女性表示冷淡的态度，内心却是温柔的。

2.喜欢饮白酒的人

有些人偏爱烈性白酒，如果餐桌上没有白酒则索然无味，喜爱白酒者一般喜欢社交而又乐善好施，也有好好先生的一面，极在意对方的感受，易受吹捧，受人所托无法拒绝。对女性尤其亲切，即使失败也不在意。在公司或职场中由于关照部属而深受部属们的爱戴，却很难获得上司的认可。在混乱的局面中会发挥卓越的能力。这种男性多半为了认同自己而愿为对自己的能力有极大期待的人奉献心力，虽然失败多却也终将有大成就。

3.喜欢饮洋酒的人

现在，饮洋酒的人越来越多，商店到处都有洋酒的陈列。用餐必定有洋酒，或约会中必喝洋酒的男性极具个性。这类男性多数追求豪华的生活，喜爱从事辉煌的工作，在服饰等方面也较挑剔。他们中有许多人有国外生活经验，也有些人则是崇尚新潮。

4.喜欢饮鸡尾酒的人

喜好带点甜味的鸡尾酒者，与其说是喝鸡尾酒，不如说是享受那种气氛，或渴望与女性对谈。如果辣味而非调味的鸡尾酒（如马丁尼酒），是具有男性气概的表现，在工作上能充分发挥自己个性与才能，值得信赖，同时具有责任感，举止行动有分寸。劝女性喝甘甜的鸡尾酒的是不太喜爱酒精的男性，或渴望邀约女性享受饮酒的气氛，或期待借酒精缓和对方的情绪。如果向女性劝喝酒精度高或较为特殊的鸡尾酒，乃是暗自期待利用酒精，使女性无法作冷静的判断。跳舞前劝女方饮鸡尾酒的男性，通常希望和该女性有更深一层的交往。

5.喜欢饮啤酒的人

根据美国社会调查研究所的调查，喝啤酒是表现轻松愉快的心情，渴望从苦闷的环境中获得解放。

约会时喝啤酒的男性，通常想要表现最原始、最自然的自己。如果向同行的女性劝喝啤酒，是渴望对方和自己有同样的心情，或内心期待愉快的交谈。既不矫揉造作也不爱慕虚荣，可称为安全型。

如果喝指定品牌的啤酒，对这种男性可要警戒。有些人想在啤酒的品牌上表现个人的特性。事实上各品牌的啤酒味道相差无几，特别指定品牌只是心理上的作用。

选购外国啤酒的人性格上和洋酒派类似：特别喜好德国啤酒的男性，只是想向女性标榜自己异于一般男性。喜好黑啤酒的男性，通常对强壮的体魄向往不已。

第五节　运动方式不同见人情趣

如果一个人选择了某种运动，那么他所选择的养生之道中便透露出他在身、心两方面的需求，展现了他的个性。

体育馆或健身俱乐部，只要不是一个人受苦，他并不反对为了锻炼身体和维持健康而受苦。他喜欢有人陪他一起受苦，这样运动完后，在蒸气房里，就有伴可以互相怜惜。

有组织的运动，无论他是在学校的操场打篮球，或是在海滩上打排球，他最爱的不是运动而是参与运动所得到的乐趣。他是团队中的一份子，这点在他的生命中占了很重要的一环。下班后和他一块儿打球的那些人，通常是他学生时代的老朋友。

家庭器材运动，广告使他相信，这类运动不需要费多少力气，就能够达到真的运动的效果。不过，他很快就会发现，只有广告里的模特儿，才有办法边运动边露出笑容。他的运动器材，现在摆在大厅的橱子里迎接灰尘。

喜欢举重，他比较在意形式，较不重视内涵。他最在乎的是外表，仿佛他也有一副好得不得了的身材。举重赋予他令他人称羡的力量，这使他觉得自己很特别，能够做某些没几个人能够做到的事。

喜欢竞走，他讨厌跟随人群，偏爱展露自己特殊的品位。如果正好有一种时尚流行，例如慢跑，他一定会另外找个新花样。他的行为经常不符合传统。

有氧舞蹈，喜欢这种形式的体操，表示他对自己的身体抱着一种圆融的态度，因为这种运动每一动作间的连接都相当自然流畅。为了展现优美的舞步，同时培养耐力，他除了注重肌肉的力量外，还特别在意体态的优雅，他不排斥做一些别人觉得既繁重又乏味的工作，因为他懂得把工作当做游戏的诀窍。

喜欢骑自行车，他比慢跑的人更懂得经济运动学，因为他晓得如何以同样的能量走更远的路；此外，他还可以坐下来运动大腿。爱好自行车的他，不像爱慢跑的人那么死板，他会经

常设定路线（慢跑的人通常都顺着同一条路线跑）。

喜欢做瑜伽，瑜伽与外在身体及内在器官的流畅性有关，尤其和脊椎顺畅与否更是关系密切。喜爱练习瑜伽的他，深刻体会到呼吸是控制自己生命的一种方法，也了解冥想和体力的发挥是同样重要的。在一般情况下，倒立有助于拓展视野，使他对事情的看法更透彻圆融。

边做事边运动，如果他在除草时做弯膝盖的动作，煮菜时伸手去拿香料，或在扫灰尘时做运动，那他是一个想象力丰富的人，是一个会让现实的工作变得有挑战性、值得去做的天才。他可能不太喜欢做家务，但他没有抱怨，反而把做家务的过程，转变为一种自我修养、自我改进的训练。别人想使他觉得厌烦、无聊，恐怕是一件很难的事；不过，如果他想使别人觉得厌烦、无聊，倒是易如反掌。

喜好散步、走路，走路虽然没办法出风头，但却是一项最健康的运动。走路既不稀奇，又不时髦（就和他的为人一样），但长期走下来，却令他受益无穷。他对需要紧急完成的计划没兴趣，不喜欢马拉松赛跑或吸引他人注意；他是一个有耐心的人，有信心面对一切事物。

不喜欢运动的人，如果他知道自己的身材已经完全走样了，恐怕会心脏病发作。即使到这个时候，他仍然相信医学科技，可以把他修理得像以前一样完好如新。危机的降临是突如其来的，他实在不擅长训练自己，只好强迫他人来训练他。所以，他虽然不慢跑，但却是第一个跑去看医生的人。

第六节　从读报方式看对方性情

报纸是一种信息载体，可以满足我们很多需要，使我们既可以了解身边的新闻，也可以纵观世界风云，报纸已成为人类生活必不可少的重要内容之一。而每个人都有不同的阅读报纸习惯，如有的人得到报纸后会如饥似渴地看个大概，有的人则会留到没事做的时候再拿出来细细品读。其中的差异性就足以

看出不同的性格。

兴奋型，只要一拿到报纸，就会忘记置身何处，必先将报纸各版的内容了解清楚，哪怕时间紧迫，也置之不理。他们外向，富有活力，信心百倍，开朗乐观，喜形于色，喜欢热闹，反应灵敏，办事周到积极，不排斥新事物，适应性强，有时喜欢张扬，听不进他人劝诫。

安静型，拿到报纸后，先把它搁在抽屉或桌边，尽快将工作做好，在没有他人干扰之下，再一版一版细细地阅读，重要之处并剪报存档。这类人性格内向、沉默寡言、自得其乐、不尚空谈、自我约束力强、办事认真、有独立工作的能力，能够独当一面，对交际应酬不感兴趣，对他人也显得热情不足。

活泼型，拿到报纸，会立刻一古脑儿先看个大概，选择自己感兴趣的内容，有时为了满足好奇心抢夺熟人的报纸；当发现没有自己喜欢的内容之后会把报纸搁置在一旁，偶尔抓过来作为他用。这种人大多性格外向、乐观风趣、不甘寂寞、善交际、兴趣广泛、有组织能力，但做事往往不能精益求精，有时敷衍了事，易惹事生非。

抑制型，拿到报纸后，随便往抽屉或衣袋里一扔，等到空闲时才拿出来看，把阅读报纸作为解闷、排遣无聊的手段。这种类型的人性格内向、孤僻、多愁善感、处事不果断、工作缺乏魄力、不善交际、孤芳自赏，但富于想象力、善于体察别人、为人憨厚、不愿拂逆人意。

第七节　从收藏可见其生活追求

如今，收藏已成了许多人的嗜好。有人喜欢收集收藏品，为的是等待日后升值；有的人收集收藏品是为了提高个人修养，陶冶情操；有的人收集收藏品为的是向别人炫耀，以显示其高雅脱俗，不同凡响；也有的人收集收藏品是为了怀念过去。

收藏品五花八门，收藏者的性格也就各具特色。而从一个

人所收集的收藏品可以了解到这个人的性格。

重视收藏荣誉物品的人，通常是对自己的现状不满，总认为自己曾经的辉煌不应该那么快地湮灭，自己应该继续享受荣誉和鲜花；这种人不懂得“长江后浪推前浪”的道理，所以只能依靠回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵。

收集书籍、杂志和报纸的人，有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣，一人独处，自得其乐。藏书虽多，资料丰富，但大多数都已经过时，没有了使用价值，但他们依然想凭借这些来显示自己的博学，所以在实际生活中总是比别人落后半拍。

收集照片、明信片的人，喜欢回忆过去欢乐的情景，相片为他们和记忆中的人或景拉近了距离，使感情更加浓郁。向别人展示相片，也是向对方介绍自己的一种方式，而他们只需指点几下就够了。他们把自己的人生当成一场戏，自编自演兼摄像，努力打造完美，欣赏结果，更接受一切。尽管对这本相册依依不舍，但未来的路和美好的愿望会使他们备好一本更精美的相册。

收集艺术品、古董的人，因为艺术品和古董往往代表高雅、博学，更是财富的象征，表明收集者比较注重自己的社会地位和身份；由于收藏品的档次和价值是收藏者之间品位和眼光的较量，所以他们的好胜心都很强。

收集旅游纪念品的人，由于受收藏品的特性所决定，他们不断地追求新鲜、奇特和怪异，并具有探幽索隐的勇气；为了追求令自己满意的藏品，他们乐于冒险，敢于出入高山野岭、荒漠戈壁，结果天南地北都留下了他们的旅行足迹。

收藏玩具的人，善于满足，知道分寸，家里是他们最快乐的场所，宁静安逸的生活是他们莫大的享受；他们留恋过去，对曾经拥有过的一切感到自豪，并极力保存于记忆当中，总是用一颗幼稚的心激起兴奋和幸福；他们追求的就是年轻，总是

想方设法保持快乐，例如和孩子一起玩，给他们买玩具。

收集旧票据的人，有很强的组织和领导能力、细心、办事条理清楚，按部就班，但是他们的精力大部分浪费在无用的细节与没有意义的过程当中，有时候觉得是未雨绸缪，实则是杞人忧天，因为他们担心的危险出现的机会实在是太渺茫了。他们偶尔也有寻找刺激的念头，但考虑到众多的细节总是无法行动起来，所以他们的生活几乎是一成不变的。

喜爱收集（旧）衣服饰物的人，大都爱打扮，喜欢挥霍，想通过外表使自己成为众人瞩目的焦点。喜欢收集旧款式衣物的人坚信自己的收藏品会再度流行起来，这是他们不可动摇的理由。保留了旧衣物，与之如影随形的观念和思想也就无法根除干净了，而倔强的他们时刻相信它们会再度流行，到时不但省钱省力，更走到了大众的前头，会被称为高瞻远瞩。

第八节　由所养宠物见对方性格

养宠物是一种休闲方式，喜好不同，宠物自然相差悬殊，但是从心理学角度来看，不难发现其中一个共性，那就是通过人们喜爱的宠物通常可以看出他们的真实性格。

喜欢养鸟的人，性格细腻，心胸狭隘，同时会精心地打点属于自己的空间。不喜欢烦琐的人际关系，交际能力差，性格孤僻。养鸟使他们自娱自乐，帮助他们打发多余的时间和寂寞，鸟成为生活中不可或缺的伙伴。

喜欢养鱼的人，有生活情趣，是个充满自信的乐天派，对事业和生活没有过高的奢求，只想平平安安度过每一天。有人说他们胸无大志，但一生快乐却也令人羡慕。

喜欢养猫的人，崇尚独立自主，讨厌随便附和，喜欢直来直去，从来不委曲求全，言不由衷。他们内向，喜欢宁静和恬淡，抑制感情流露，很少有人能进入他们的内心世界；严于律己，不喜欢随随便便，让人感觉不到热情和活力，有时难免矫揉造作，所以人缘通常很糟糕。

喜欢养狗的人，随和、温顺，显得很亲切，但他们好随波逐流，总是顺着他人的想法去做事。他们外向，不喜欢寂寞、孤独，整天嘻嘻哈哈，与左邻右舍关系融洽；交际能力出众，爽快开朗，人情味浓，胸无城府，坦荡直接，真实想法会立即从脸上或行为举止当中显现出来。另外，喜欢狮子狗的人性情活泼好动，像个大孩子；喜欢牧羊犬的人虚荣心较重，有喜欢炫耀自己与众不同的倾向；喜欢贵族狗的人肯定家境殷实，且事业一帆风顺；喜欢收留流浪狗的人，富有同情心，而且小时候可能有过被歧视虐待的经历。

第九节　从喜欢玩的益智游戏看对方

经常接触与智力相关的游戏，会使一个人逐渐地变得更聪明和智慧。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，喜欢是因为他在这一方面感兴趣，这就是人性格的一种体现。通过喜欢的益智游戏往往也能对一个人进行分析、观察和了解。

喜欢魔术方块的人，多自主意识比较强，他们不希望别人把一切都准备好，而自己不需要花费什么力气或心思，他们也不喜欢把别人的思想和意见据为己有，而是热衷于自已去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程和付出昂贵的代价，也不改初衷。他们具有很好的耐性，对某一件事情，他人在感觉不耐烦的时候，他们也还能坚持如一。他们心思灵巧，触觉相当灵敏，喜欢自己动手制作一些小玩意。

喜欢拼图游戏的人，他们的生活常常像拼图一样，好不容易把一副完整的图形拼好，紧接着又会变成一块块的碎片，他们的生活常常会被一些意料不到的事情所干扰和左右，有时甚至是使长时间的努力和付出全部付诸东流。不过庆幸的是，这一类型的人具有一定的忍耐力和信心，在不如意面前，不会被击垮，而是能够保持自己再奋斗的精神，一切重新开始。

喜欢纵横字谜的人，他们多是做事非常看重效率的人，他们希望在最短的时间内花费最少的精力最大限度地完成某件事

情，可这在某些时候是不现实的。他们很有礼貌和修养，在与人相处时彬彬有礼，显示出十足的绅士风度。他们多有坚强的意志和责任心，敢于面对生活中许多始料不及的困难和灾难。

喜欢玩几何图形游戏的人，多是比较聪明和智慧的，他们对某一事物，常常会有自己独到的见解，而不是人云亦云。他们有很强的自信，生活态度积极和乐观，在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们多是要经过深思熟虑，前前后后把该想的都想到，在心里有了大致的把握以后，才会行动。这样即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。

喜欢数字类益智游戏的人，多逻辑思维能力比较强，他们的生活多是极有规律的，有时候甚至都达到了死板的程度。他们在为人处世等各个方面并不圆滑也不世故，而是过分地有棱有角。结果，既易伤到别人，也会给自己带来伤害。

喜欢智力测验的人，他们对生活的态度虽然是非常积极和乐观的，但有时候并不了解生活的实质是什么。他们的生活没有什么规律化，而且对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会将时间、精力甚至财力浪费在没有任何意义的事情上面，结果反倒将正经事情耽误了，可是他们并不为此而懊恼或后悔，相反却还找各种理由劝导和安慰自己。

喜欢神秘类益智游戏的人，性格中最显著的特征就是疑心比较重。在他们看来，这个世界上好像没有一样东西是可信的，他们对任何事物都表示怀疑，而这怀疑常常又是没有任何依据的。他们对某些细节及一些细微的差别总是表现得极其敏感，而这往往又会成为他们为自己的怀疑所找到的依据。他们会不断地对他人进行指控，但紧接着又会为没有充分的证据进行说明而感到苦恼。

喜欢在一张照片中寻找错误的游戏的人，他们活得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰着，目前的现状是

一片大好，可他们却往往要朝着不好的方面想。他们的胸怀多不够宽阔，很少注意到他人的优点，却总是盯着缺点不放。

喜欢随意组词的人，将某一单词的字母随意颠倒顺序，组成新的单词，喜欢这一类型文字游戏的人，其思维反应多是相当灵敏的，随机应变能力很强，对不同的环境或事情能在最短时间内与人协调一致。而且他们在对人的观察这一方面也有一些独到之处，能够很快又非常准确地洞察一个人的内心世界。在懂得了他人的需求之前，自己马上给予满足。

第35章　男女有别：撕去伪装的面纱看本质

莎士比亚说："恋爱是盲目的，恋人们瞧不见他们自己所干的傻事。"多少人被爱情遮蔽了双眼，走入的爱情的死胡同而陷入伤心、悔恨以及不能自拔之中。然而，恋爱是人美好的天性之一。谈恋爱的过程，就是一个通过接触，增加了解，然后进行选择确认的过程。谈恋爱的过程，有时就像一场战争，一场博弈，双方都在攻防转换之间去鉴别对方的真情假意。本章中FBI专家教你在男女情爱的追逐游戏中占据上风。

第一节　学会鉴别男人的类型

生活方式的改变必然引起婚恋方式的改变。不少女性开始利用社交场合来寻找心中的"白马王子"。不幸的是，社交场合中往往鱼目混珠，一些少女为"鱼目"所迷惑，贻误了大事。下面请你仔细鉴别一下几类男子，从而慎重取舍吧。

1.刻薄吝啬型

如要观察一个男人是否刻薄吝啬，自然是从他的用钱上首先反映出来。刻薄吝啬与节俭绝不相同，后者只是不愿浪费，而前者却是锱铢必较，视财如命。本来，男人在女人面前，应

该表现得大方一点的，可是这类男人，由于本性难移，往往于不知不觉中，暴露其寒酸相。例如，在任何高档场所斤斤计较，点菜时专点廉价的菜式，看戏时买不到廉价座位便变更节目，付帐时把帐单像“验尸般”核算等等。这是不折不扣的“守财奴”型，他的个性是冷酷的、退却的和多疑的。如果不幸选中这种男人，他是不会有钱给妻子过手的。妻子的零用钱固然没有着落，甚至家庭的一切正当开销，也常常受着他的审核和克扣。

2.粗鄙不文型

一个男人是否粗鄙不文，可从他进食方面加以观察。有一类男人在社交场合进食完全没有一点餐桌上的礼貌。他只顾自己狼吞虎咽，毫不顾及他人，甚至忘记了招呼女友。这种粗鄙不文的表现，不但会被视为失仪，而且更会引起别人的憎厌。影响所及，他的事业前途便很难有什么突出的成就。就这一类人的个性而言，他是属于欠考虑、不体谅和不体贴的。对于妻子，即使不至于苛刻和虐待，却也不能期望他能够怎样怜爱。

3.自我中心型

在某次宴会中，你也许会遇到一位令你心弦振动的异性。他的外表、谈吐、举止，都叫你一见倾心。但是在深入认识他之前，你切勿轻率行事。必须运用你的理智，对在那短暂的一刻所获得的印象进行分析，以进一步窥视其内心世界。

假如他不断地左顾右盼，寻找相识的人，应酬数句之后，又接着跟其他人谈话，那么，他很有可能是一个以我为中心的人。这样的人，不能忍受寂寞，但当他的朋友主动与他约会时，却又往往懒于应酬。跟这样的人发展感情，初时他会表现得相当主动，但不超过两个月，便会将你列入“候补名单”中，不再那么殷勤。如果你已经堕入他的情网，不自觉地变被动为主动，久而久之，他的热诚就会衰减，采取敷衍态度。倘若你发脾气的话，他会略有改变，但一而再，再而三，反复几次以

后，他的情感便会越来越淡，终于使你心灰意冷，浪费了当初的一番情意。

4.彬彬有礼型

假如在宴会中使你倾心的男性，喜欢拿着酒杯面带微笑聆听别人谈话，饮酒很有节制，那么，他必是位害羞的人。对别人在席间发表的见解，他心中也许有许多反驳的理由，但担心在公众场合摊开以后，会遇到异议，遭到反对，于是干脆保持缄默，因此看起来十分谦和，彬彬有礼。这种男性，大都性格温柔，而且不乏独到之见。倘若跟他单独交谈，其表现往往与在公众场合不大相同，不但亲切热情，而且滔滔不绝，甚至向你打开他的心扉。然而另一方面，他却很可能是个缺乏自信的人，安全感也不牢固。跟他谈恋爱，必须每隔一段短时间，便送上一封情意绵绵的信。所以如果你是个工作繁忙的职业女性，或对实际事物的关怀超过两性之间的缠绵，那么，这样的男性将不是你的合适的伴侣。

5.拘谨过分型

一个男人是否拘谨过分，可从很多方面显现出来。这种男人一举一动都是过分小心谨慎的。例如：他们在预购到车票或机票时，每每把那些票子，夹在日记簿之内，并不时拿出来，看看有没有失落；时常用手抚摸着口带里的钱包，并时常拿出来，把里面的钞票数一数，看看有没有丢失一张，或有没有遭小偷的光顾。这一类男人太过拘谨了，他们无论做什么事情，都是战战兢兢，惟恐有失，没有进取冒险的精神。他们的家庭，是不会有什么愉快和享乐的计划的。

6.狂蜂浪蝶型

目不转睛地望着美丽女性，自作聪明地说语带双关的话，有意无意地窥探你的伦理观念，并自以为十分幽默，凡是有这类特点的男性，都属于“狂蜂浪蝶型”。如果你遇到的是这样一位男性，当他与你的倾谈由于别人的插入而被打断时，他仍然

想方设法找机会把中断的谈话继续下去，那么这位男性凡事一定认真，甚至认真到近乎固执的程度，好像有点神经质。与这种性格的异性交谈，你会感到其乐无穷，但有时候也会觉得他婆婆妈妈过分啰唆。这种异性最显著的特点是做起事来有始有终。除非是他主动提出与你分手，否则你就不能轻易把他摆脱掉。如果你对他没有感情，打算跟他中止交往，那你必须处理得很有技巧才行。

以上所谈的几种类型及其种种表现，并非科学论断，但对预测异性性格，却有一定的参考价值，在运用这些原则时，必须谨记以下两点：

首先，异性初次相遇，一时失去常态是司空见惯的事。所以初交时，对任何人都不应要求过高。

其次，两性之间的首次接触，最好从业务、工作等方面谈起，切忌牵涉私人问题，更不要东家长、西家短地评论别人。这样，当你发觉其人与你不适合，要加以疏远时，才不会留下什么麻烦。你也许会这样想，不谈私事很难了解一个人的本质，这自然很有道理，但也不是绝对的。比如，观察一个人待人处世的态度，对他的真正面貌往往可以得知一二。倘若他对自己的工作总是不满，但又不肯采取积极的行动以提高自己或为专业做准备，那他就必然不是个果断的人。

第二节　加深对男人的了解

如果你认识了一位男士，感觉还不错，但不知道是不是应该和他继续交往下去，因为对他还是不够了解。下面给你提供几条妙计，希望藉此能加深对他的了解。

1.去他家看一看他的生活方式和生活用品

他的家里摆满书还是挂满球赛优胜奖状？是否摆着与家人的合影？不经消毒你敢用他的卫生间吗？家里零乱不堪吗？可能他一时没空收拾房间，但如果他就是不爱整洁，那他将很难改变恶习。你必须作出决定：你能与这样的男人生活在一起

吗？你能生活在如此脏乱的环境中吗？

2.看看他交的朋友

你不可能喜欢他所有的朋友，但如果你不喜欢他的大多数的朋友，这就提醒你他不适合你。男人的朋友圈最能反映他的品位。男子结交一些女友也不是坏事，这有助于他理解女性的弱点和生理特点，表明他能与异性交流。如果他只有女朋友而没有男朋友你就要当心了。极有可能，这样的男子时常感到其他男性的威胁，他需要在异性面前坚定自信心。

3.约会时带上亲友的孩子

他如嫌孩子麻烦，拒绝对孩子的亲近，那他永远不会成为好父亲。如果他非但不讨厌小孩，还乐于与小孩交谈甚至伏身听孩子说话，趴在地板上与小孩一起游戏，这男人无疑将成为一个好父亲，你值得与他发展关系。

4.看他的时间观念

约他8点会面9点才到，说明他没把你放在心上。他觉得自己的时间比你的时间更重要，这实际上是他缺乏对你的尊重。

5.听他说什么

在自己女友面前充满温情地谈起自己的家庭，这种男人最能打动女士。他希望你与他共享欢乐、分担痛苦，这将是可靠的伴侣。只顾滔滔不绝，不顾你是否感兴趣，这类男人比较自私。还有一类男人喜欢对别人品头论足，看不起任何人，听信传言，甚至对别人的遭遇幸灾乐祸。这种男人趁早离他远点。

6.看他如何评价以前的女友

讲女友坏话的男人靠不住。既然曾经相爱，为什么要诋毁其名誉？尊重自己以前的女友，才是大度的男人。如果他总是在你面前说前女友的坏话，说明他仍想念她，旧情难忘。

7.见见他母亲

对母亲不好的男人，你别去亲近他。男人对母亲的态度就能说明他对女性的态度。尊重母亲的男人，他同样懂得爱自己

的妻子。但如果男人过分依恋母亲，言听计从，很可能有恋母情结，就失去了男子汉气概。

8.看他对金钱的态度

男人对金钱的态度往往表明他的权力欲。有的男人总是抢着付账，这并不能证明他大方，反而表明他想控制女友；而吝啬的男人、小气的男人在情感方面，也注定斤斤计较。至于挥霍无度，经常透支，甚至负债累累的男人，你千万不可与他交往。

9.看他对自己的工作是否满意

一定意义上讲，男人对工作的态度就是对生活的态度。凡是在工作上稍不顺心就跳槽的男人，几乎可以预料有朝一日，夫妻关系出现一点点挫折，他也将一走了之。

10.他是否精神健康

爱讽刺别人的男人其实是借贬低别人抬高自己。这类男人缺乏细微的情感，心理不健康。还有些男人无缘无故发火，有时冲着电视节目喊叫，还可能对餐厅服务员非难。他可能在精神方面潜藏着隐患，有发展成抑郁症的危险。

纸是包不住火的，通过种种观察和接触，女性可以看出男友的本色，同时还可通过周围人来了解男友。这时可作出判断，是否继续与他相处。

第三节　从用钱态度看男人的内心世界

在不少男人的眼光中，金钱不但是一种财富，而且是他们的权力和力量的象征，也是衡量成功的一种尺度。所以，观察他们对待金钱的态度，就可以窥见其部分的内心世界。

频频送礼物给女伴，这种男人既害怕失去对方，又不愿意付出太多的感情。于是，就利用物质的力量，来填补感情上的匮乏，这种行为足以看出这种人的情感经常处于一种自我矛盾的状态。

要求女方付钱，在有意无意间，他会令女方负担起约会的

费用，这种男人严重缺乏安全感，希望别人能以各种方式给他作保证。和这种人谈恋爱时，女方很容易陷入一厢情愿的境地。

斤斤计较型，能和别人因为五毛钱而争得面红耳赤，却肯花大钱买最好的音响或古董。这种人对感情可能同样的势利，他可能很爱对方，但绝对容不下对方做事的无条理和任何不可靠的行为或要求。

使用欺诈手段骗财，有可能做出挪用公款和其他欺诈行为的男人，对感情同样也会有欺骗行为。

实际上很穷却爱摆阔，这种男人对钱看得尤其重，喜欢金钱胜过任何人的感情。为了赚钱，宁愿牺牲和别人建立起的任何关系。

经常叫穷，实际上口袋里有大把钞票的人，经常觉得不满足，总认为全世界都对不起他，要应付这种人是十分伤脑筋的。

最怕送人礼物，不懂得享受施予的乐趣，对待感情也同样的自私，只想被爱，而不想去爱人。

负债且生活不稳定，这种人不善处理生活的细节，更不懂得如何处理感情和人际关系，理财能力和自制力也很差。

金钱观淡薄，常借钱给朋友，对金钱有正确态度，对感情也相当执著忠诚，值得对他付出感情。

第四节　一眼识别“骗子”男人

作为一个女人，当你在爱一个男人时，不可避免的会同情他；他受伤的时候，你也跟着感到受伤；他痛苦的时候，你也跟着感到痛苦。你会很自然的想要帮他解决问题——不只是为了让他得到心灵的宁静，也是为了让自己得到心灵的宁静。

你可能会投资他的计划，也可能借钱给他还债；你可让他住到你家，也可能为他买车、把他从拘留所里保出来，甚至是帮他付赡养费。可是不管你介入他的财务是深是浅，如果真是

这样，你要及早识别他的阴谋和本质。

FBI指出常见恋爱“骗子”的表现可分为如下几种：

1.“梦想家”型

这类人通常自封为艺术家、发明家或是创业家。他们对自己的前程通常抱持不切实际的想法，也不会采取有效的方法来修改；他们认为自己有才华、有发展潜力，应该得到声名和财富；他们不屑去做别的工作。他们也可能会偶尔成功，可是所赚的钱永远不够自己花。

2.“坏学生”型

这种男人既无梦想，也无野心。他可能顽固地拒绝工作，或者也可能把每一个好不容易找到的工作搞砸。他会把每一个到手的机会破坏掉，然而他总是认为自己是无辜的，有错的是他的不合理的老板、是他贪婪的前妻、是他噩梦般的童年，或者是现实势利的社会。

3.“纵横家”型

这种人在政界商场上特别有一套。他们最喜欢危机，有危机才会让他们生龙活虎。不管是计划要建一座购物中心，还是要批发总价两百元的长筒袜去摆地摊，他们的计划总是失败。他们可能会经常跑法院，有时是告人，有时则是被告。他们是天生的推销员，他们的信心、热情和魅力对女性有极端的诱惑力。

4.赌徒型

这类男人似乎身不由己地为某种潜意识的力量驱策着。这一类型的人普通都被视为有强迫性欲望者。

5.骗子型

这类男人是不负责任男人中最肮脏的一种。他们是有强迫性欲望的说谎者，明知故犯地欺诈他们的爱人；他们很奇特，都没有良心、罪恶感或是悔恨的负担；这些人通常都是活跃而有魅力的男人，具有让女人盲目爱恋而又死心塌地的奇异能

力。

第五节　慧眼识别七种绝不能嫁的男人

FBI指出以下七种男人是女人必须小心和绝对不能嫁给他的。

1.招蜂引蝶型

不能不承认这种男人魅力十足，有情调、会讨女人欢心。他身边从来都不缺少女人，而且他自己颇以此为荣，从不避讳。但是要记住，即使他对你大献殷勤，也不要被冲昏头脑，因为他讨好你，并不是真正在意你，而是天生喜欢这种在女人中周旋的游戏。嫁给这种人，除非你有足够的胸襟容忍他的放荡，以及风言风语带给你的难堪，这种男人实在是一种充满危险的诱惑。

2.大男子主义型

这种男人从骨子里对女人有一种性别上的歧视，没有起码的人格尊重。你为他做的一切，他都认为是理所当然。在家里只知道发号施令、颐指气使，别指望他能帮你分担什么家务劳动，也别指望从他那里得到一丝一毫的关爱。最可怕的是，这种人往往崇尚暴力，尤其爱在女人面前挥拳头。

3.过分清洁型

其实这种男人比邋遢的男人更让人无法容忍，因为与其相伴的往往是性格上的古怪与偏执，还不如邋遢的男人好相处。他们固执己见，想让其改变主意比什么都难。生活中对一些小事过分在意，对清洁程度的重视成了“癖好”，除非你比他还爱清洁，否则一定会不胜其烦的。

4.疑心重重型

他总在怀疑你对他的感情，总在怀疑你对他的忠诚，甚至限制你的行动，禁止你与其他异性交往。说到底这种男人是没有自信心的人，和他生活在一起，不但会神经紧张，时刻提防哪里又冒犯到他，而且就算再怎么小心，也避免不了一场接一

场的战争。与其无休无止地解释、争吵，还不如趁早分手，因为即使你洁身自好到画地为牢的地步，也仍然逃不出他怀疑的视线。

5.意志薄弱型

自制力较差、缺乏理智是这种男人的特点，他们往往会成为瘾君子，不管是烟、是酒、是毒、是赌，都会越陷越深，难以自拔。一次次地悔改，又一次次地再犯，同样的情节总是在重复。别期望这种人对家庭负什么责任，因为他们根本没有责任感，没有主见，在个性上永远是一个长不大的孩子。和他结婚，还得额外负担起“教育”的职责，以免他走上歪路。与其说找了个丈夫，还不如说找了个儿子。

6.个人主义型

如果认识他很久了，他也从来没主动为你做过什么，没买过花，没请吃过饭，甚至一根小小的雪糕都没买过，若不是因为手头紧张，那你可要小心了。有一种男人就是这样，眼睛里除了他自己，再没别人，无论是父母、同事还是爱人都别想得到他一丝一毫的关爱。有好吃的自己吃，有好喝的自己喝，你在厨房里忙进忙出地做饭，他却不等你就独自开吃了。这种男人其实是缺乏爱别人的能力，他不会为他人考虑，也没有对家庭的责任感，嫁给这样的男人，你就只有倒霉一辈子了。

7.金钱至上型

这种男人大都吃过没钱的苦头，但是如今手里有了钱，却又可悲地沦为了金钱的奴隶。在他们眼里，金钱是无所不能的，可以买来爱情，也可以补偿青春。对喜欢的女人，他们挥金如土，以金钱来示爱；厌倦的时候，便一脚踢开，当然同时还会扔上一沓钞票作为补偿，这样他们的心里便不会有一丝惭愧。和这样的男人在一起，你付出再多的真情也是有价的，因为他只不过把感情当成一场交易。惟情至上的女人，你能像他那样“潇洒”吗？

第六节　从体态语言看女人

女人的体态语言不仅使一些羞于启齿的信息自然地流露出来，而且使女人看起来更动人。男人如果不能适时有效地读懂女性的体态语言，就很难深切地了解女人。

1.从头部看女人

习惯头部上扬的女人通常自视甚高、傲慢而惟我独尊。或许是因为她们的条件一般都不错，追求她们的男人又较多，所以她们对男人的要求甚高，却很少能够真正体谅男人的苦心。习惯头部低俯的女人通常内向而温柔，虽然有时显得缺乏激情，但是能细心体贴关照男人。习惯头部侧偏的女人通常充满好奇心，但偏于固执；这种女人最容易与男人一见钟情，却没有相伴一生的忍耐力。

2.从手和手臂看女人

握手是男人接触陌生女子身体的唯一机会，女人也乐意抓住这次难得的机会传达她的信息。手心干爽的女人性格开朗，也可能表示对此次晤面没有特殊的兴趣；手心潮湿的女人性情较内向，也可能表明她的内心很紧张或很恐惧。要找到两者间的差别就需看她的眼睛是躲闪还是微闭。握手时手心朝上的女人多是柔顺易于相处的，手心朝下的女人多是争强好胜不肯服人的一类。而只伸出手指的女人多精于世故、吝啬贪婪，同时还传达出一种蔑视的意思。

女人双臂的体态语言一般是通过交叉双臂来实现的。

标准的交叉双臂姿势没有特别的含义，不过是女性一种本能的自我保护，但如果长时间维持这个姿势就表明消极的态度。用双手握住双臂的姿势表明了紧张和不知所措。单臂交叉的姿势是女人在缺乏自信或身处陌生环境下使用的体态语言，意味着她需要帮助。掩饰的双臂交叉是常在公众场合露面的女人传统姿势，这种女人多数虚伪而且老练。

3.从臂部看女人

走路时左右臂上下摆动的女人往往热情而不拘小节，好幻想，不喜欢户外运动。走路时左右臂几乎不摆的女人现实而富于功利心，她们像喜欢运动那样喜欢恋爱，目的似乎只为了自己。臂部安静时自然上翘的女人多数热情开朗，喜爱交际又敢爱敢恨。安静时臂部下垂的女人多数性情温顺，对爱情专一而且执著。

4.从胸部看女人

喜欢挺胸的女人肯定充满自信，心中很少有传统的女卑观念，是现代新女性的代表，也表明她们的心态健康而积极。喜欢含胸的女人肯定不那么自信，或者天性羞涩，她们的人生观相对消极，多愁善感，渴望爱情又缺少勇气，只会默默地等待。

5.从腰部动作看女人

腰部动作即腰部的无声语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的无声语言。女人的腰，就是一个线条符号，任你怎么看。

弯腰见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，给人一种柔美的感觉。

叉腰，把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。这种语言，一般的女人不采用。但鲁迅笔下的“豆腐西施”杨二嫂，却经常使用，让鲁迅看了吓一大跳。

仰腰，仰腰是一座不设防的城市。这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况有两种：一是对于眼前的这个男人绝对的信任、绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害；二是妓女的一种招数，她告

诉眼前的男人："请跟我来。"

扭腰，扭腰使腰呈现S型，这是性的象征。凡是女人扭腰或者扭动臀部，都蕴含了招惹异性的信号。这种语言，在服务小姐的身上，在女模特的身上，你会经常看到。一些浅薄的男人看见模特走路，他们的嘴半天也合不起来，发愣了，出神了，这自然会遭到正派人士的鄙夷。

第七节　从化妆观察女人的性格

喜欢淡妆，这样的女人大多没有太强的表现欲望，希望最好谁也别发现她们。她们只要求能过得去，简单地涂抹一下使自己不至于特别难看就行。她们大多属于聪明和智慧的类型，不会将时间和精力都耗费在梳妆台前；往往有着自己的设想，而且敢打敢拼，所以较多能获得成功；拥有秘而不宣的秘密，甚至会珍藏一生也不向他人透露；最希望的是别人尊重她们，对她们的难言之隐给予支持和理解。

喜欢浓妆，与喜欢淡妆的人相反，这样的人表现欲望非常强烈。她们不辞辛苦地将各种化学药剂喷洒在自己的脸上，并忍受痛苦用各式工具修饰五官，为的是用一种极端的方式吸引他人的目光，而异性的欣赏往往使她们心甜如蜜。前卫和开放是她们的思想特征，她们对一些大胆和偏激的行为保持赞赏的态度。她们真诚、热忱，一些恶意的指责并不能使她们受多大的伤害，她们对他人依然会很尊重。

根本就不喜欢化妆，唐代诗人李白的佳句"清水出芙蓉，天然去雕饰"，是对她们最恰当和形象的比喻，而这种出自大自然之手的美往往会给人一种耳目一新的感觉。她们不从表面上看问题，会静心地探究事物的实质，看人也是用自己的眼光去剖析。

有的人从小就开始化妆，这样的人会将自小养成的那套化妆理论和方法，延续到成年，甚至中年和老年。其实这是一种怀旧心理在作祟，美好的过去让她们回味无穷，忘记现实中的

烦恼和不如意，但她们依然保持头脑清醒，不会沉迷其中而忘记现实。她们讲究实际，会极力把握住现在的所有。她们热情善良，善解人意，拥有很多可以推心置腹的朋友。

有的人把自己绝大部分时间都花费在化妆上，这样的人为了完成自己的目标不惜花费巨大代价，任何事情都追求尽善尽美，属于典型的完美主义者。她们倾尽所有也要使自己的容貌达到自己满意的程度，最主要的是她们对自己的才智和财力都有十足的把握，而唯一放心不下的是自己的外貌，为了成为一块无瑕美玉，只好不停地审视自己，用化妆来掩饰不足，结果却适得其反。

有的人在化妆的时候则特别着意某一处，这样的人通常对自己有相当清楚的认识，对自己的优点和缺点知道得一清二楚，善于扬长避短。她们对自己充满了信心，坚信付出就会有回报，所以会脚踏实地地为自己的目标而奋斗。她们讲究实际，注重现实，不会沉湎于虚无缥缈的幻想之中。她们遇事镇静沉着，对事情的判断坚决果断，但不能纵观全局的弱点往往使她们收获甚微。

还有的人喜欢化怪妆，眼皮周围或是黑乎乎的，或是蓝幽幽的；嘴唇也是有时黑有时红，有时大嘴巴，有时小嘴巴；脸如猴屁股一样红。喜欢化如此怪妆的人把这种妆当成宣泄感情的一种方式。她们通常具有强烈的反抗心理，主要是自小受到家庭的溺爱，总是要求说一不二，但现实生活每每与她们的愿望相悖，所以用一些非常规的思想和行为与社会分庭抗礼，但往往是失败多于成功。

第八节　从购物看女人个性

在“拜金主义”时代里，经济繁荣的景象，完全是由一群“血拼一族”或“败家一族”的女人们所撑起来的。所以女人们，当你们为自己买东西买过头而感到惭愧时，想想自己对社会经济的贡献吧！如果你还想知道自己的购物习惯，透露出多少自己的

个性来，请看看以下的分析！

速战速决型，不管买一根发夹或购置一套家具，都如十万火急般只求付款成交了事，不愿在购物时多浪费一分钟。至于所买的东西是否适用，则是以后的事。这样的女人活泼好动，快人快语。

三心二意型，这种女人缺乏判断力，永远不清楚自己需要什么。买东西对她而言是件痛苦的事，甚至连陪她购物的人以及店员，都要跟着受罪。

独立自主型，这种类型的人认为购物是自己的事，与旁人无关，只有自己中意才买，不愿采纳他人的意见。这是意志坚强，具有独立性的女性。

非买不可型，不管东西是否适用，也不论价格高低，只要看中就非买不可。这种女人容易冲动、喜怒无常。

毫无主见型，外出购物时，若没有人陪同，无论如何就是买不到东西；若有朋友陪同，那么她买回来的东西必定是朋友所喜欢的款式，对她未必合适。概括而言，这种女人的依赖性很重。

三思而后行型，购物时必经过观察、思索、分析、判断四个阶段，如果不是真的合意，绝不马虎成交。因此，她们也是最识货、最懂得购物的女人，不轻易浪费一分钱。一般而言，这种女人稳重、谨慎、负责、守纪律。

坚定型，这种类型的女人购物时，清楚知道自己要买的牌子和尺码，只要东西是她所需要的，毫不啰唆，即刻就买。她们大都具有大方、娴静、坚毅的个性。

第九节　从饰物上识女人好恶

一个人选择什么样的饰物，才能与自己的个性相匹配？只有彼此相互吻合，才能达到最好的效果。而这种选择，也就是一个人性格的外露。通过佩带的饰物，往往也能观察出一个人的性格。

喜欢戴手镯的人，多是精力充沛，很有朝气和活力的。她们多是比较聪明和智慧的，并且有某一方面的特长。她们是有追求，有理想的一群人。她们在绝大多数时候知道自己想要些什么，并且会主动去追求自己想要的东西，甚至有些时候感到很迷茫也仍旧不会放弃，而是在行动过程中进行探索。手是展示手镯的必要载体，在这个展示过程当中，人与人可以进行情感的沟通。

喜欢戴耳环的人，自我表现欲望一般来讲是比较强的，她们很想向他人展示自己的价值和地位、身份，以吸引他人的目光，给他人留下深刻的印象。她们在通常情况下是很在意他人对自己持怎样的态度的。

戒指相对来说是一种比较普遍的饰物，它往往是个人品味、社会地位和经济状况的象征。选择的戒指和戴戒指的手指，多代表一个人的价值观。戒指戴在小拇指上非常生动，它代表这个人喜欢灿烂华丽；戴在食指上，表示此人个性率直、坚强；戴在中指上则代表传统和均衡。

讲究衣着，重视整体的搭配，常常会带一枚胸针，这样的人是相当重视自己在他人眼中的形象的。她们在为人处世方面多比较小心和谨慎，不会贸然地作出某种决定。她们有一定的疑心，不会轻易地相信某一个人，即使是对非常要好的朋友，也是有一定保留的。她们希望自己能够引起他人的注意，但又总是习惯于用谦虚的态度来掩饰这种心理。

喜欢用珠宝来当做装饰品，对服饰起到某种点缀的作用，这在很多时候并不是为了突出表现自己的个性，而是为了配合整体造型，达到一种相对和谐的程度而存在的。这样的人可以称得上是完美主义者，她们凡事总是竭力追求完美。她们的自我表现欲望不是太强烈，他们更在乎的是自己是否可以完全融入到某一种氛围当中，与其他人打成一片。

喜欢佩戴体积大、量多、灿烂醒目珠宝的人，多爱招摇和

卖弄，她们无论走到哪里，总会吸引许多人的日光。她们比较热情，并且这种情绪还会传染给其他人。她们比较积极和乐观，喜爱幻想。

喜欢佩戴体积小而又不太显眼的珍宝首饰的人，多是谦虚而又稳重的。她们的内心多十分平静，在任何事情面前都能保持泰然自若的神情。她们一般不太希望能够引起他人的注意，随便、自然一些反倒更好。

所选择的装饰品具有很浓厚的民族风格，这样的人一般来说个性是相当鲜明的，她们总是有自己独特的思维和见解。

第十节　看清“我爱你”的信号

当男人女人被吸引住了，常常会对对方指画——不是明显用手指，而是不动声色、充满诱惑地用他们的眼睛、手臂、腿、脚及其脚尖来指。他们指着对方，然后将之从人群中挑选出来，似乎是想无意识地暗示对对方的兴趣，向在场的人清晰表达他们的意图时，这也充当了无意识的指示器作用。

那么，当他们用身体语言表达出了这种信号时，你能够识别出来吗？

1.两性信号的发生背景

无论在什么时间研究两性身体语言，你都必须把事情所发生的背景纳入考虑范围。

环境因素，尤其是温度，可以强烈地影响到我们的身体语言——比如说，在冷的时候我们常常会交叉双臂抱着自己。你喜欢的人摆出了貌似防御的交叉双臂的姿势，可能不过是因为他（她）快要冻死了！在那些要求人们采用僵硬姿势的正式社交场合中，随意的人际交往将会很困难。紧身的或者异常精美的衣物也会约束自然的身体动作。

2.“我爱你”的两种姿势

如果我们被别人所吸引，通常是出于两种主要原因：要不就是我们认为双方之间有相似性，要不就是我们期望互补。相

似性看法认为：最吸引我们的人在很多方面都跟我们很相似：从外表、身高、个性、背景，到音乐爱好、信仰乃至星座特征，你能想到的都有。情侣之间越默契，他们就越会想着去共享两人的空间，共同建立长期的关系。两性关系长期研究者凯西•丘伯将之称为“相似孕育满意”。

互补性理论则表明：我们寻求的伴侣身上具有我们所没有的特性。与我们互补的人形成关系，我们就会变得“完整”。这会使我们形成依赖的关系，从而把无法承受的压力加到在一方或双方身上。

最理想的情况大概就是这两种相差甚远的状况结合起来——“相似性”和“差异性”之间的过渡状态是人类状况的主要特征。面对无数充满矛盾的事物，我们都在努力寻求解决以达至满意。然而，在浪漫邂逅的早期阶段，我们都是习惯性地强调相似性。这可以通过两种形式表现出来：第一是姿势的重复，第二是模仿行为。

姿势重复指的是一个人做出某一种身体姿势，另一个人便会相应地跟着做，在5～50秒以内摆出相似甚至是一模一样的姿势。如果你注意到某人重复了你的姿势，你便可以肯定他们跟你在一起很自在，还可能被你吸引住呢！你可以故意改变你的身体姿势，看看他们是否也跟着改变自己的姿势，以此来测试一下他们对“像你一样”有多感兴趣。他们越是跟随你改变，就表示对你越“有意思”。

而在你跟随对方时，如果你一跟随，对方就不断改变姿势，他们可能在不自觉地向你发出“不感兴趣”的信息，或者表示：“你太急进了，请你放慢一点。”无论如何，你都要从身体上到身体语言上都要后退，让热情降降温。

事实上，最好的应对方法是不依样画葫芦地重复对方的姿势。无需完完全全的重复而显示出同样的姿势，这样你就能捕捉到对方姿势中的神韵了。这就不是简单的姿势重复，而是趋

向于模仿了。

研究表明，不论是深爱的情侣，还是相识已久的亲密朋友，他们都会自动地培养起协调哪怕最小的动作的能力，模仿对方细微的脸部抽动，点头和眨眼，嘴唇的颤动，说话的语气和腔调，语速，轻轻的点头或摇头，乃至细微的肩膀耸动，手势和非言语的声音。他们不仅可能会下意识地跟朋友或爱人同时伸出手去拿饮料，还会一起咂嘴，一起发出对杯中物表示赞赏的呼吸声。

模仿有两种主要方式：完全模仿和半模仿。如果你跟同伴面对面而坐，他们把右肘搁在桌上，你可以把左肘搁上去以配合同伴的右肘（完全模仿），或者把你的右肘搁在桌上（半模仿）。选择哪一种取决于你周围的环境。如果进餐时相对而坐，情侣可能会同时用右手拿筷子把食物送进嘴里，这是半模仿。如果他们并肩站在吧台旁，用完全模仿的动作会更容易，也是更有效的身体语言上的两性信号。

两性身体语言会受到这两方面的显著影响：我们跟别人之间的距离，以及我们的私人空间被侵犯的程度。男性通常会犯的一个错误就是把一个女性逼到角落或压在吧台边上，从而来压制她。设置障碍的巧妙之处在于：你可以在你的周围和你试图诱惑的人之间设立边界，从而来创造一个隐秘而安全的避风港。很多已确立关系的爱侣会做得很明显，他们挽着手臂，或者拉起衣服，形成一个小小的帐篷，然后在里边亲吻和拥抱，甚至只是用那缠绵的眼神就会使世上一切隐遁无形。在他们的世界里，爱侣们会忘却一切，只因对方的眼神而痴狂。

利用身体来作盾牌，我们就可以成功设置障碍，保护我们所渴求的对象，也回绝了任何潜在的掠夺者或竞争对手。这在派对或非正式的社交聚会场合上尤其重要，在那些场合里，男人追求女伴时尤其富有竞争性和雄心。这并不是说女性就没有竞争意识，她们只不过是倾向于运用攻击性较弱的风格而已。

第五篇　情报的威力——FBI教你获得有效情报的方式与方法

第36章　一个出色的情报人员是怎样炼成的

通过FBI的招募和训练可以看出，一个出色的情报人员不仅要具备强健的体魄、睿智的头脑、超强的心理素质，此外通过残酷的训练还要具备常人所没有的高端技巧和手法。本章将为你介绍FBI的职责、使命、招募与训练、工作内容、调查工具和调查方法等。

第一节　情报人员的职责和使命

美国联邦调查局（FBI）的使命是通过调查违反联邦刑法的行为来维护法律，保护美国免受外国情报人员和恐怖分子活动的威胁，为联邦、州、地方或国际机构提供领导和执法帮助，并且能按照公众的需要且在遵守美国宪法的前提下履行上述职责。基于FBI的这一使命，FBI有如下职责：

（1）对侵犯美国利益的违法行为进行调查取证（除去法律明确授权或指定其他机构处理的之外）；

（2）开展反情报活动，并协调美国境内其他情报机构的反情报活动；

（3）协调美国政府各部门和机构保护美国重要基础设施的安全，识别、调查恐怖分子和犯罪团伙对基础设施的物理和网络攻击；

（4）开展专业调查，授权进行情报搜集，以鉴别和应对国内外的恐怖分子及其支持者对美国的威胁；开展超国界的调查，将恐怖主义活动罪犯绳之以法。为推进这项工作，联邦调

查局设计、拓展、实施反恐行动，以增强联邦调查局最大限度地减少恐怖分子威胁的能力；

（5）追查和逮捕违反联邦法律的逃犯，以及应地方当局的请求，追查和逮捕地方的逃犯；

（6）开展专业调查，以查明、瓦解和摧毁那些已经存在和出现的影响美国利益的犯罪企业；根据法律授权和行政命令，开展国际联络和跨国行动，以调查那些威胁美国人民及其财产的国际犯罪组织和恐怖组织；

（7）搜集、分析和评估有关犯罪活动和犯罪计划的情报信息；

（8）建立和实施素质拓展计划，以确保社区伙伴与联邦调查局密切合作；

（9）根据司法部的要求，以及无论何时根据法律等的要求，展开人力调查；

（10）建立和开展执法培训项目，加强研究，为州和地方执法人员提供援助；参与联邦、州、当地机构之间着力解决共同面临的犯罪问题的执法行动；

（11）开发新方法、技术、系统、装备和器材，以改善和加强执法工作，并协助开展州、当地和国际执法方面的培训；

（12）维持和管理联邦调查局实验室，不仅为联邦调查局服务，而且为所有法定的执法机构、司法部的其他单位和其他联邦机构免费提供技术和科学援助，为灾难事件和其他人道主义目的而提供鉴定援助服务；

（13）为联邦调查局和社会各界提供及时和相关的刑事司法信息和鉴定服务；

（14）考察、评估行动和工作表现，确保遵守法律、法规，确保行动的效率、效力和经济节约；

（15）就联邦调查局的任务、价值观、行动和工作成绩，与国会、媒体、公众进行有效而恰当的沟通和信息披露；

1991年，国际形势发生急剧变化，前苏联解体之后美国政府不需要再全力以赴地对付共产主义威胁了，FBI也随之调整了它的力量部署。它的斗争重点从反情报人员行动转向日益严峻的恐怖主义。为了加强反恐怖活动的力量，它把原来专门对付前苏联及东欧在美国进行情报活动的三百多名特工人员，分到各州去专门对付恐怖分子。时至今日，可以说，反恐怖主义已经成为FBI的头等重任，当然这并不排除它在反情报人员和国内刑事侦破以及搜集外国情报等方面的使命。

2008年7月26日，FBI迎来了它的百岁生日。美国明尼苏达州的《明星论坛报》在评论FBI百年史时说："他们开始时是一群穿着浆过的衬衫的枪手，负责调查金融犯罪和查抄假货。过了几十年，他们投入对付黑帮团伙、银行抢劫犯、绑架者和情报人员的战斗。现在，他们在网络世界和监视器前监视世界各地发生的国际犯罪和恐怖行动，这就是FBI在100年间不断的演变。"此外，法新社以《从波拿巴到本•拉登——FBI100年》为题进行报道，其中这样说到：100年来，联邦调查局从只有几十个侦探的小单位成长成为拥有雇员超过3万人的重要政府机构，"它已经成为一个传奇"。

FBI局长罗伯特•米勒在FBI百岁生日宴会上发表了谈话，期间，他对联邦调查局不能预防9•11恐怖袭击的发生而深表惭愧。同时他指出，9•11事件对联邦调查局来讲，确实是一个转折点。自那以后，联邦调查局的优先任务就是打击恐怖主义，它的任务不单纯是跟踪与抓捕罪犯，而是在恐怖分子发动恐怖袭击之前要制止他们，先发制人。米勒认为："这可能是一项比较困难的任务，比起我们在过去100年应付过的罪案更加困难，但这是我们的使命，而且我们会成功的。"同时米勒向美国人民保证：无论是在国内还是国外，你们都会受到保护。"联邦调查局肩负的任务是永无止境的。我们今天面对的威胁未必是5年或10年后面对的威胁。联邦调查局要时刻尽快找出各种威胁，并

调动资源，实时处理这些威胁。”

在罗伯特•米勒的改革下，FBI的新计划和工作重点将放在以下几个方面：

（1）对反恐部门进行重组，重新确认反恐部高级官员和基层特工的关系，采取前瞻性而非被动型的措施；

（2）建立一个独立的办公室，负责美国的监控工作，由一名前中央情报局特工担任主任；

（3）组建全国联合反恐特遣部队；

（4）组建飞行队。联邦调查局的飞行队为配合调查将迅速飞往美国和世界各地；

（5）在联邦调查局内部增设几个反恐小组，包括一个负责跟踪恐怖组织财政状况的小组，一个阻止恐怖袭击的小组和两个进行数据分析的小组；

（6）改善推进联邦调查局与外国情报机构的关系；

（7）在联邦调查局内实现技术升级，包括把所有的电脑换成最先进的；

（8）518名负责缉毒和打击犯罪的特工也将逐渐参与反恐任务。

在一些美国政要的眼中，他们相信联邦调查局局长罗伯特•米勒可以做到这些，并且做得会更加完美。美国大多数民众也相信联邦调查局会汲取教训，在罗伯特•米勒的领导下会使自己的安全受到保障。

第二节　情报人员的招募与训练

截止2009年，联邦调查局共雇用了三万多名员工，其中包括万名特工以及近万人的支持人员、实验室技术人员和管理人员。从前，联邦调查局很少有女性特工和少数民族特工。即使到了1972年，联邦调查局中还没有一名女性特工，也只有很少一部分人员是少数民族。但现在，雇员中至少拥有万多名女性，七千多位少数民族人士，甚至还包括一千多名残障人士。

那么，这些联邦调查局员工是如何被招收进来的呢？事实上，当胡佛局长把联邦调查局提高到一个很高的权力巅峰的时候，联邦调查局每年都要招收很多人。报名者先是在网上申请，联邦调查局初步筛查，剔除有违法犯罪记录的人，然后在剩下的人中选择符合美国公民、年龄在23岁到36岁之间、拥有三年以上全职工作经验，本科以上学历，物理学、计算机科学、信息技术、工程、会计、财经、执法或其他和调查有关的学科，以及军队、情报、语言等领域，如果是语言学的学生，必须要熟练掌握多种语言等条件的人选。

接着，联邦调查局还要对这些首次通过筛选的申请者的背景进行详细调查，申请者必须要接受测谎、非法药物、信用记录等各种检验，甚至连前任和现任同事、邻居、朋友和老师都会成为询问对象，在排除一切可疑之处后，这些人才会受到联邦调查局的书面通知，之后进入笔试和面试的阶段。而这些通过的人只是联邦调查局预备人员，他们需要经过刻苦而有步骤的训练才能正式被联邦调查局所接纳。

一般情况下，学员每期受训三个月，受训地点在华盛顿市司法部或附近维吉尼亚州关蒂科海军基地，同时也是胡佛所建立的一所专门训练联邦调查局的学校。在学校里，学员每周上五天课，每天的上课时间是早9点到晚9点，如果学习任务繁重时周六、日还要加课。在训练过程中，教官会经常提醒这些学员，他们虽然过关斩将来到这里，但这只是个开始，因为他们几百个人之中只有一个能经得起严格的审查和考验，最后被任命为特工人员。教官告诉他们，他们是“尖子”，是“精华”，是“世界上被最精心挑选的人”。并且给他们灌输自豪感：调查局特工人员一定比政府其他任何公职人员都“高人一等”，正如联邦调查局本身就是在其他联邦政府所有其他机构之上的。

在学员们有了自豪感后，教官们马上就给灌输个人英雄主义。这是美国的一种文化，更是联邦调查局的一门必修课。当

然，对于忠诚思想而言，这些个人英雄主义只是课外练习。在接下来的教学中，学员们会被灌输强烈的忠诚思想。联邦调查局规定，每一个学员都必须要宣誓效忠宪法，捍卫宪法，打击任何一个被美国视为敌人的人。每一个学员都必须得忠于联邦调查局——在胡佛时代，还有一条，就是必须要忠于胡佛局长。

学员所训练的内容有很多，在为期20个星期的课程中，学员们除了要学习射击、格斗技能，掌握情报搜集、分析、法律以及战略战术运用等知识和技巧外，还要参加模拟实战。

不过，联邦调查局除了训练苛刻，还有其人性的一面。调查局规定，女学员除了课业之外，对体能的要求不与男学员同等标准，而是有所降低。尽管这样，还是有人不过关，因此，为了照顾女探员，联邦调查局对这一规定进行了“提前”，就是在对女探员还没有录用之前进行面试的时候，开始对她们进行手臂及手掌力量的测验。所以，当申请人在这项测验没有通过的时候，就知道自己不可能过关了。

训练课的内容大都可以在训练结束后的毕业考试科目中能体现出来。原始的联邦调查局学员考试科目共有六门主科和九门副科。主科有联邦刑事法和调查方法等，副科有出庭技巧、火器使用甚至犯罪现场搜查以及发表演说等。而在今天，联邦调查局又增加了一些新的训练课程，学员们必须学习肢体语言和伊斯兰教义，因为他们要同恐怖分子较量，所以这些是必须要学习的内容。增加了培训内容后，学员的训练时间上也有所延长。训练营用于反恐和反情报的技巧训练上的时间也从以前的23小时增加到了55小时。此外，通常为期16周的基本训练也会相应增加一周，以适应训练项目的变化。

虽然联邦调查局的工作很危险，但训练内容中却要求特工不可以随便使用武器。对使用武器，联邦调查局有严格的规定，不到危及自己或是他人生命的紧急时刻不能随便开枪。即

使是追击疑犯时也是一样，对于一般的疑犯基本采用常规方法，而对于重大的疑犯，警方会动用较强的力量，例如出动特警以及直升机前往围捕，以此来减少特工的伤亡。

考试完毕后，被录取的学员会收到一个信封，信封里被告之到哪个分局或是办事处工作。正如那位教官所灌输给学员的思想一样，联邦调查局的确要比联邦政府其他所有机构要高出一头，这从特工人员的待遇上就能看出，他们大部分每年的是底薪是万美元，大大高出美国的平均工资，而这还仅仅是初级特工人员的收入。

就这样，一个美国联邦调查局的特工便诞生了，从而活跃在隐蔽战线上进行战斗。

第三节　情报人员的工作内容

在美国，对于FBI工作人员来说，只要是在职责内，FBI什么事情都肯干。

那么，FBI工作人员的工作都是什么呢？这当然还要从调查局本身说起。即使在多年以前，联邦调查局的总部就已经有了当时世界上最先进的犯罪侦破技术实验室，如器械和兵器检验室、爆破物实验室、鞋印和车辙研究室、指纹鉴定和档案室、血液化验室、笔迹鉴定室、文件鉴定室、密码研究室、特殊摄影研究室等等。

在这些科室里，最神奇的莫过于指纹鉴定和档案室了，在这里，至少有1亿7500万份指纹档案，这个部门每天都要受理万余件指纹查询业务。它利用尖端的镭射技术，完全可以从一块木板或一张纸上，分辨出40年以前留下的指纹，或把犯罪嫌疑人留在手套里的指纹取出来。同时，联邦调查局还有一项世界上最先进的技术，工作人员可根据嫌疑人留在某地的一点点指纹，复制出他的全部指纹。它的电子记忆系统储存着大约650万份资料，整个美国的警察机构均有电子终端同它保持联系，在不到10分钟内就能得到这里提供的技术性资料。它的计算机

系统还储存着上万份的人的包括脸型、发型和眼、鼻、耳、口型等的五官特征的档案。在侦破案件中，FBI可根据旁证人的记忆，从而绘制出案犯的面貌特征。

联邦调查局的这些先进侦破技术使联邦调查局名扬四海，但这只是这个机构的冰山一角。联邦调查局总部还有很多部门，都是世界一流的。比如负责民事、刑事案件的调查处，负责情报人员情报人员的训练的培训处，负责全局行政事务的行政处，处负责国内的反颠覆、反情报人员和反情报任务的国内情报。

而联邦调查局之所以有这么多先进的技术和完善的职能部门，全是因为美国历届总统的时刻关注与支持。

此外，联邦调查局是有特殊性和独立性的。这也就要求它的探员们的工作范围必须要与众不同。联邦调查局的特工人员会经常打进各种组织、团体，从而获取情报，而且大力培养学生和各种人员充当“告密者”。他们最拿手的就是安装窃听器，偷拆私人信件，偷听电话。这些人员都经过高端训练，所以，他们的窃听手法可谓五花八门，使人眼花缭乱。除了传统的电话窃听外，他们还在侦察对象的家里和办公室等地方安装电子监视设备。

除了窃听外，联邦调查局的特工人员还会对他们的目标做一些挑拨离间、栽赃陷害、造谣诬陷等实际性的破坏活动。这些破坏活动效果之快之强，实在让人瞠目结舌。等于说，调查局的特工们有时候就等同于为求目的不择手段的伪君子。

之所以称他们在某些时刻为伪君子而不是小人，是因为他们的确有很多本事。调查局要求他们不仅要掌握一定的专业知识和自卫术，还要求他们是一个时刻能在任何地方打听到任何有价值情报的幽灵。同时，还需要让他们有做卧底的胆量与才能。他们必须要有本事混进犯罪帮派的内部，进行秘密侦察活动。事实上，探员们的工作都非常刺激，也充满了危险。在逮

捕犯罪嫌疑人的时候，没有人可以保证谁先拔出枪来作致命的射击。在FBI特工的眼中，逮捕一个银行抢劫犯与逮捕一个白领阶层所面临的危险都是同等的。

联邦调查局探员对执行任务的危险性从来不掉以轻心，所以，FBI有一个不成文的规矩，探员在办公室外执行任务时必须要佩带手枪。长此以往，探员们都养成了枪不离身的习惯，很多探员如果某一天不带枪，就会感到没有安全感。FBI探员们所办理的诸多大案都发生过激烈的枪战，枪给了他们胆量和胜利的筹码。

特工们虽然神通广大，却因为“胜利了不可宣扬，失败了不能解释”而失去了人心。很多人都认为，联邦调查局的工作人员担负着巨大重任，而且他们本人认为在个人形象上都有一些优越感。但事实却并非如此，美国民众在得知他们的身份后大都是摆出一张臭脸面对。所以在大多数的情况之下，联邦调查局探员一定是到了危急关头才会亮出自己的身份。因为有些时候，亮出自己身份的结果是给他们带来更大的麻烦。

有些工作是一辈子的，属于事业，但有些工作只是谋生的手段。FBI探员很可能在起初会感到自己工作的荣耀，但随着执行任务的长时间下去，他们就很快会厌倦这份工作。因为他们会接触社会的每一个层面，他们对美好的一面只能视而不见，因为工作性质决定了他们看到的必将是会社会中极其丑恶的一面，人性里最恶劣的部分，长此以往，他们自然而然地会对所接触的人与事产生了负面印象，一旦形成刻板印象，他们立即会丧失对美好生活的信心。FBI探员们之所以流动性特别大，除了危险性之外，心理因素才是最重要的原因。

第四节　情报人员的调查工具

很多国家警察机构都模仿的FBI使用的一些调查方法和工具，从某种意义上可以说，FBI的调查方法和工具是个模板。

多年以来，具有非常广泛使命的FBI一直不断在创新。为了

分别处理信息和应对各种事件，FBI发展了多个部门，其中包括罪犯司法信息服务部、实验室部门（犯罪实验室）、行为分析部以及人质拯救小组等。

FBI具有全世界最大规模的法医实验室，这个实验室迄今已经进行了一百多万次法医检验，为探员破案提供了宝贵的证据，在检验过程中，他们不断推出法医分析的新方法。该实验室可以对各种类型的物证（其中包括DNA、血液、毛发、纤维、模糊不清的指纹、文件、笔迹以及武器）进行法医测查。

罪犯司法信息服务部在FBI中是最大的一个部门，这个部门将大名鼎鼎的指纹鉴定部门也囊括进来。此外，罪犯司法信息服务部还包括国家刑事犯罪信息中心。该中心存储着美国各地案件的详细信息，这些信息原本是被处理过的，但到了FBI，工作人员还是将它重新处理一遍，然后存档。这个部门对于美国是开放的，中央、州和地方级别的执法机构可以随时访问司法信息服务部所储存的信息，以便通过观察犯罪模式以及不同案件间的相似性，来确认一些被认为流窜作案的危险人物。

即使是在将来，FBI也将会是罪案分析技术的创新者，完成这些工作的人是行为分析部的人员。该部门的网站解释说，犯罪调查分析“是一个从行为和调查角度回顾犯罪案件的过程”。这些工作人员都训练有素，他们会查看证据以及一起或一系列罪案的环境，建立一个概图，来说明疑犯性格的不同方面。诸如性别、年龄、教育程度、工作类型和其他元素都是他们的调查目标，一旦这些目标被他们实现，他们就可以让探员们缩小调查范围，从而区分各种线索的重要程度。地区罪案分析也很有帮助，在使用这种方法时，罪案分析人员在计算机中输入有关案发地区的信息，计算机会为调查人员创建一个“感兴趣地区”作为探员们的模拟参考区域。

第五节　情报人员的调查方法

除了这些调查工具外，美国联邦调查局探员们在审问犯罪

嫌疑人时还有另外一种很高深的方法，那就是通过一些简单的信号可以判断对方是否在撒谎。

这些信号主要有以下几种。

第一个信号：被讯问的人往往不提及自身及姓名。按联邦调查局探员们多年来的办案经验，人在说谎时会自然地感到不舒服，他会本能地把自己从他所说的谎言中剔除出去。所以如果你向某人提问时，他们总是反复地省略“我”，那么这个人就有被怀疑的理由了。反过来说，撒谎者也很少使用他们在谎言中牵扯到的人的姓名。调查局探案史上一个著名的例子是几年前美国总统比尔？克林顿在向全国讲话时，拒绝使用“莫妮卡”，而是“我跟那个女人没有发生性关系”。

第二个信号：反复问说谎者同一个问题，等他露出破绽。探员们在问一个人问题得到的回答后，会隔一段时间再问，回答可能会保持不变。而在第二次和第三次之间留一段空隙。在这期间，他们的身体会平静下来，犯罪嫌疑人会想：“我已经蒙混过关了。”而当他在所有的生理反应消退后，身体放松成为正常状态后。调查员会突然问他这个问题，对方已经不在说谎的状态中了，他不是恼羞成怒，就会倾向于坦白。如果一个人说：“我不是已经和你说过这件事了吗？”然后才勃然大怒，这多半是在欺骗。也可能对你说：“事情是这样的，我还是对你直说了吧。”

第三个信号：说谎者从不忘记。一般人记住一个时间段的所有细节是很困难的。但是说谎者例外，他们在陈述时几乎是一气呵成的，这是因为他们已经在头脑的假定情景中把一切都想好了。他们绝不会说“等一下，我说错了”。不过恰恰是在陈述时一气呵成的样子才暴露了他们是说谎者。

第四个信号：声量和声调突变。许多说谎者为了掩饰自己虚弱的内心，会不自觉地把自己的声音拔高。

第五个信号：真实表情闪现时间极短。人类所能维持的一

个正常的表情会有几秒钟，但是在说谎者“伪装的脸”上，真实的情感会在脸上停留极短的时间。美国保密局曾提供一份胶片，胶片中，比尔？克林顿说到莫尼卡？莱温斯基时，他的前额微微皱了一下，然后迅即恢复了平静。

最后一个信号：说谎时鼻子会变大。很多人大概不会对着镜子说谎，所以，他们不可能知道在说谎的时候鼻子会变大。因为人的身体在说谎时的反应使多余的血液流到脸上。有些人甚至连整个面部都变红了。这还会使你的鼻子膨胀几毫米。当然，这通过肉眼是观察不到的，但是说谎者会觉得鼻子不舒服，不经意地触摸它，由此就可以断定，他是个说谎者。

然而这种如何揪出说谎者的工作方法事实已经是“亡羊补牢”了，FBI们最拿手的就是可以未雨绸缪。那就是和生疏人第一次会晤时，他们可以在一开始谈话的几分钟内就能看透这个人。并且，他们能和对方拉近距离，并且能找到对方爱好的话题，更能让对方愿意启齿谈一些私事。

一位担任美国联邦调查局探员长达25年的乔？纳瓦罗认为，FBI探员的察看力完全是靠后天练习而成的，但他们的方法不可能拿到民间来说。乔？纳瓦罗自然也不会把FBI的这项秘密说给别人听。所以，他把FBI的这种方法世俗化了。虽然被世俗化，但仍旧可以见到FBI的影子。

据乔？纳瓦罗说，练习察看力，最有效的方式之一是“回忆游戏”。可以在任何时候、任何处所练习。例如，当你走进一个房间之后，闭上眼睛，尽可能回忆走进房间之前你看到了什么，愈具体愈好。时间一久，你就可以像FBI探员一样走到朋友家的前门，就已经把周遭环境看明确了：门前街道上停了哪些厂牌的车、隔壁房屋外有位男性在做什么，另一间屋子的门前放着的是报纸还是图书？

当你察看完周遭环境之后，需要问一下自己，这些代表什么意义？例如，隔壁房屋的那位男性在除草，那么，他是不是

肯定就住在那里呢，还仅仅是个除草工？然后你会想，由于门前的街道上没有停放任何除草公司的车辆，所以，那个男人应该就是住在那里的。

乔？纳瓦罗现在是一个扑克牌俱乐部的教官，他平常也会跟一些陌生人玩上几把。据他说，每次坐上牌桌，他的第一件事就是察看同桌的对手，包括他们的脸部表情、双手放的地位、坐姿、穿着装扮。但更主要的是竞胜进程中，他会特别重视对手的行动是否呈现异常。例如原本放在牌桌上的双手忽然围绕在胸前或放在大腿上，这样的动作可能代表他没有拿到好牌。但假如对方将身材往后移，然后跷脚而坐，这显然他已经胜券在握，或者是他的牌已经足够大。

乔？纳瓦罗以FBI探员的敏锐和职业特性教给了我们一些察看不平凡动作，这些动作往往能体现出当事人的情绪。

当人在紧张或是有压力时，常会不自觉做出某些动作，比如触摸颈部；另外，在额头或是耳垂上做小动作，也都是一般人紧张时会呈现的动作。而假如男性拉着领带，或是女性玩弄颈上的项链，也代表同样的意思。其次，深呼吸或是话突然变多：当你看到对方深呼吸，就知道他可能在压制情感。或是在进程中对方不太爱说话，却忽然话多起来，也代表他本有的情感开始变得不稳固。最后，把手放在大腿上：紧张时我们会不自觉地双手放在大腿上往返摩擦，试图平缓自己的情感。

所以，乔？纳瓦罗认为FBI探员大都是从肢体语言上看出对方个性来的。FBI探员都熟知下面七个习惯动作会影射出对方特定的个性与行动模式。

（1）喜欢眨眼：这种人属于心胸狭隘，不太能够信赖。

（2）总是喜欢盯着别人看：这说明他的自尊心很强，不轻易表露隐私，所以面对他们，避免呈现过度热忱或是开玩笑的言语。

（3）说话声音很大：多半是自我主义者，是非常自负的一

类人。

（4）不看重穿着，不拘小节：这种人很容易被人接近，而且面对人情压力时轻易屈从，所以有事情找他们磋商时，最好是套交情，远比透过公事上的关系要来得有效。

（5）一坐下就跷二郎腿：这种人行动力强，但很自负，总认为天下事情没有他办不到的。

（6）说话与摸下巴同时存在：通常个性谨严，小心眼也强。

（7）将两手围绕在胸前：做事非常谨严，主动力强，有主见。

当然，从字迹下手来窥探一个人是FBI的老套路，他们的总结是：字迹潦草而写字速度很快的人，工作速度也很快，但是通常比较马虎粗糙；写字谨严而慢的人，工作时会边确认边进行，属于工作态度良好、严谨的人。

第37章　色诱：获得情报的有效手段

所谓“情色情报人员”，就是利用美女或者俊男，引诱目标，使其在不知不觉中泄露高级机密，同时借助先进的电子窃听、录像等手段，偷录、偷拍各种被引诱对象的“色情证据”，讹诈、收买、策反目标人物，是世界各国情报安全机构广泛使用的情报人员手段。本章，FBI将为您介绍色情情报人员的相关情况。

第一节　色情情报人员的起源

在情报人员史上，利用色情做诱饵俘获目标是再寻常不过的事情了。色情成为了古今中外情报人员们的传家本领和制胜的法宝。世界著名的历史学家汤姆逊曾经说过：“色情情报人员和情报人员的历史一样悠久。”据汤姆逊当时的考证，出现在公元前12世纪特洛伊战争是历史上最早的情报人员案，以奥德修

斯为代表的希腊武士隐藏在“特洛伊木马”中，成功攻破特洛伊城。而历史上最早的色情情报人员却是出现在公元前10世纪的杰里科，在这里诞生了人类历史上第一个女情报人员娣莱拉，她利用自己的姿色以俘虏当时力气最大的希伯来武士参孙。这位历史上最早的女情报人员娣莱拉被视为民族英雄，当地的巴勒斯坦人经常会和游客们讲起她，并津津乐道地讲上半天。西方情报人员学校公认娣莱拉是“地球上第一个女情报人员”，是“情报鼻祖”。

世界上第一座城市杰里科，在《圣经》中被提到71次，它也是巴勒斯坦率先自治的地方。杰里科处于海平面以下二百六十多米，是全世界海拔最低的城市，被誉为“世界肚脐”。这里气候湿润，植被繁茂，尤其盛产橘子、葡萄等水果。杰里科一年四季都适宜旅游。夏天，由于地势低，不像中东的其他地方那样酷热难耐，杰里科成为难得的避暑地。在阿拉伯帝国统治时期，好几任哈里发（阿拉伯帝国的统治者）都把这里作为他们的“夏宫”。冬天，这里气候温润，不冷不热，也是人们观光旅游和踏寻古迹的好时机。

人类历史上第一个女情报人员娣莱拉就是在杰里科诞生的，《圣经》中关于她的记载，但旧译为“大利拉”。娣莱拉在今天还喻指陷害男人的女骗子，出处自然来自娣莱拉作为女情报人员的故事。

公元前10世纪，巴勒斯坦这块土地上有两个强大的民族——非利士人和希伯来人，他们为争夺“迦南地”行着你死我活的厮杀。一个叫摩西的希伯来人带领他苦难的同胞走出埃及后，在今天的巴勒斯坦一带安顿了下来，但他们遭到非利士人的顽强抵抗。娣莱拉生逢乱世，刚呱呱坠地，母亲就撒手人寰，自幼过着饥寒交迫的生活。随着时光的流逝，娣莱拉成长为一个如花似玉的少女。一天晚上，希伯来人血洗了娣莱拉所在的村庄，男子被悉数杀死，妇女被俘虏和奸淫。美丽的娣莱

拉也没能幸免于难。生活的摧残、命运的摆布，使娣莱拉自暴自弃起来，她开始用身体换取衣食所需，沦落为当地有名的烟花女子。

从埃及迁徙而来的希伯来人与当地的非利士人的战争如火如荼。本来人多势众的非利士人在争夺中占上风，但希伯来人中出了一个名叫参孙的大力士后，非利士人在战争中开始走下坡路。年方二十的参孙，长得虎背熊腰，有万夫不敌之勇，能赤手空拳撕碎狮子。据传说，参孙的母亲受孕于上帝，怀胎十月，其间，他尽吸天地日月之灵气，因此生的力大无穷，也是上帝专门派来帮助希伯来人的。根据《圣经》的记载，参孙身材魁梧，骁勇善战，杀人如麻，有一次曾用一块驴腮骨一口气杀死上千名非利士人。然而，勇猛无比的参孙有一个致命的弱点——好色。参孙不顾希伯来人的强烈反对，娶了一个美丽的非利士女子为妻，还同娣莱拉打得火热，两人成为公开的情人。

非利士人看到娣莱拉与参孙的所作所为，思来想去，终于想出了一个制伏参孙的方法——让娣莱拉为内线来搞垮参孙和希伯来人。接受命令的娣莱拉开始有意识地与参孙频繁接触，并趁机套取情报。一天，娣莱拉问参孙："我的英雄好汉，你是世间第一强人，世界上不会再有你害怕的东西了吧？"参孙听到后，十分得意，开始时嘴还牢，但禁不住娣莱拉的挑逗，终于忍不住说出了原委："这世上没有我害怕的东西，不过，要是有人用7根湿皮绳绑住我，我就只有束手就擒的份儿。"听到这一消息，娣莱拉如获至宝，立即把这一机密情报通报给早已等候在门外的非利士人。这些非利士人闻言大喜，立即用7根湿皮绳把参孙捆了个结结实实。

参孙从梦中惊醒，发现自己浑身被缚，满屋站着气势汹汹的非利士人，并不惊骇，他狡猾地哈哈大笑，然后稍一用力，7根皮绳应声绷断。非利士人见状大惊，纷纷四散而逃。原来，

参孙并未对娣莱拉说实话而是有所保留。看到参孙并没有被制服，娣莱拉立刻装腔作势地哭起来，满怀委屈地说：“是非利士人逼我干的，我没办法啊！”那楚楚动人的模样，又一次成功地诱惑了参孙。

之后，娣莱拉多次见机行事，缠着参孙对她说出力大无比的奥秘。真是“英雄难过美人关”，终于有一次在半睡半醒间，参孙迷迷糊糊地将秘密和盘托出，原来参孙的力量集中在他的头发上，只要剪去他的头发，便与普通人没什么两样。此时的娣莱拉觉得参孙不像是说假话，于是果断地用剪刀割掉了参孙的头发，然后出门去叫非利士人。这回，娣莱拉成功了，参孙成了一个废人。

参孙被俘后，非利士人欣喜若狂。他们把参孙的双眼剜去，给他戴上手铐脚镣，拴在一间地牢的石磨边，让他像驴子一样天天推磨。参孙积蓄力量，伺机复仇。非利士人一年一度的夏收节到了，他们邀请娣莱拉作为嘉宾出席，同时也把参孙押到会场，决定将他斩首示众。

听着非利士人快乐的庆贺声，听着娣莱拉的盈盈笑语，深藏的复仇心理使参孙爆发出无与伦比的力量，一头向支撑会场的大石柱撞去。大柱被撞断了，整个大厦也随之轰然坍塌，所有的人都被压在下面，娣莱拉和参孙也被砸身亡。原来，非利士人忘了，参孙的力量源泉在于头发，过了这么久，参孙早已长出新的头发，浑身又有了无穷的力气。

希伯来人为参孙举行了隆重的葬礼，他的墓碑上这样写着：“他是一位真正的英雄，假如没有女人的话；但即使有了女人，他仍不失为一位民族英雄。”同样，西伯来人也为娣莱拉的事迹所感动，在离参孙不远的处厚葬了娣莱拉。娣莱拉的墓碑上这样写着：“她毁了一个英雄，同时也造就了一个英雄，毕竟，能够这样做的女人，她是千古第一位。”

现在，我们为色情情报人员描述一个准确的定义：所谓“情

色情报人员”，就是利用美女或者俊男，引诱目标，使其在不知不觉中泄露高级机密，同时借助先进的电子窃听、录像等手段，偷录、偷拍各种被引诱对象的“色情证据”，讹诈、收买、策反目标人物，是世界各国情报安全机构广泛使用的情报人员手段。

第二节　历久弥新的黄金战术

色诱与情报人员自古以来密不可分。利用美女或美男，引诱目标，与其发生性关系，使其在不知不觉间泄露高级机密，同时借助先进的摄影录像、电子窃听等情报人员工具，偷录偷拍各种“色情证据”，讹诈、收买、策反，为已所用，成为世界各国情报安全机构广泛使用的情报人员手段。

色诱这种手段通常以偶然相识、一见钟情开始，以性诱惑开道，以性讹诈结束，辅以金钱收买，软硬兼施，在情报人员领域中屡立大功，独领风骚近现代社会历史中，性情报人员在战争、政治、军事、外交、经济、科技领域都曾发挥过巨大的作用，产生过轰动效应。为此，各国都曾并正在招募、培训大量性情报人员，从事各种情报人员活动。前苏联克格勃、前民主德国情报局、美国中情局、法国情报局、以色列摩萨德、英国军情局等在性情报人员使用方面都有出色的表现。其中，最早大规模应用的国家是纳粹德国，最出名的是前苏联的“燕子”和“乌鸦”。

感情是情报人员常常利用的突破口。

1959年冬天的一个傍晚，在德国的首都波恩从事外交秘书工作的贝蒂小姐在其寓所里刚刚吃过晚餐，她的门铃突然响了。贝蒂小姐打开门后，看到一个手持一大把玫瑰的男子，这名相貌堂堂的男子很有礼貌地说：“对不起，打扰您了，我是来找希顿小姐的。”贝蒂小姐一听立即回答说：“你找错了，这里没有什么希顿小姐。”这个男子随即说：“对不起！”随后，他把红玫瑰伸向贝蒂小姐，“由于我打扰了您，您该接受这些花才

是。如果让这些美丽的枯死，那就太可惜了。”面对这种慷慨大方而又浪漫的表示，孤独的贝蒂小姐将那个男子请进她的寓所，并把花插到花瓶中。接着这个男子开始自我介绍，说自己叫史蒂夫，是个摄影师，爱好广泛。

1960年12月，贝蒂小姐在史蒂夫甜言蜜语的诱惑下，二人很快结成了夫妻。渐渐地，史蒂夫让贝蒂从外交部带一些文件回家。之后，史蒂夫就用相机偷偷地把文件拍摄下来，而后把文件放回原处。原来史蒂夫是前苏联克格勃的情报人员，按照情报中心的指示，导演了这一场爱情闹剧。5年中，史蒂夫和贝蒂两人向前苏联提供了将近三千份外交部文件。当他们夫妇被捕后，这位曾经沉醉于爱情美梦的年轻女子，在牢房里用自己的睡衣上吊自杀了。

当然，色诱情报人员也并不是清一色地从事欺骗的性行为，有的甚至明确地公开自己的情报人员身份，用身体交易换取情报，如果将这称之为“性贿赂”也许人们更容易接受。马尔代夫情报人员玛莉伊姆？拉希达便是其中的一个典型。在印度宇航技术的快速发展对巴基斯坦构成致命威胁的情况下，巴基斯坦以协助马尔代夫加强防御设备和建立火箭制造工业为条件向马尔代夫“求援”，于是一位33岁的色诱情报人员玛莉伊姆？拉希达闪亮登场。玛莉伊姆？拉希达勾引了印度航天署55岁的副署长戴富？萨锡可马林和其同僚印度高级火箭燃料工程师奈姆比？那雷耶伦，由他们提供情报，而玛莉伊姆？拉希达则提供“服务”。

令人惊奇的是，这宗色情交易居然进行得异常顺当，戴富？萨锡可马林和奈姆比？那雷耶伦两人先后数次与玛莉伊姆发生关系，玛莉伊姆总共获得五千余份绝密图纸和资料以及为数可观的电脑软盘。这位女情报人员出色地完成了“演出”任务，她也为此而受到马尔代夫情报人员机构的褒奖。

在情报人员领域，色诱战术历史悠久。在人类伦理观念日

渐开放的今天，色诱毋庸置疑地获得了更大的发展空间，再加上现代科技的繁荣为情报人员的证据和情报搜集带来了更多的便利，这套战术更是展现出时代的风采，成为一套历久弥新的黄金战术。

第三节　英雄终难过美人这一关

中国古代三十六计中有一计美人计，被运用到情报人员战中作用屡试不爽，并成为三十六计中最成功的典范，验证了色情是谍战中最杰出的武器。使用美人计的人无论目的是邀宠、避祸，还是求利，都能够屡试不爽，屡奏奇效。简简单单的美人计为什么能成为情报人员战中的必杀计呢？其实，道理很简单。因为它抓住了最基本的人性——“食色”。利用了人类最原始的冲动。就连孔圣人都发出“吾未见好德如好色者也”这样的慨叹，对于那些色欲熏心的“凡夫俗子”和好色之徒来说，怎么能不中计呢？

中国有句俗话，叫做“英雄难过美人关”。自古以来，美女与英雄的关系被千百次地演绎，仿佛被称之为英雄的男儿身旁总应该有一位美女相伴，当这些历史的撰写者无法在史料之中找到击败英雄方法时，似乎美女就成为他们唯一的选择。那么，为什么英雄能够“过五关，斩六将”，偏偏到了“美人”这一关，就无法逾越呢？关于这其中的奥妙，人们是众说纷纭，莫衷一是。

从普遍意义上来讲，一个男人是否成功有两个评价标准，一个是他事业上所取得的成就，一个是他能拥有一个什么样的女人。一个男人他可能会从容地征服一个城市、一个领域，但却无法从容地征服一个优秀的女人。自古美女配英雄，英雄的理想是不仅拥有这个女人的肉体，还需要拥有这个女人的心，不然英雄就会感到自己是失败的。没有人想失败，更何况是顶天立地的英雄，因此在女人身上，很多英雄为了得到一个女人的心，便要在一定的情况下受制于女人，甚至在有些方面被女

人所影响。

古往今来，无数的英雄难过美人关的事例充分说明一个问题，那就是人是不完美的，每个人都有他的弱点。正如中国古语有云“金无足赤，人无完人”，古希腊大哲苏格拉底也说“人类是无知的，只有神才是有智慧的”，基督教的经典《圣经》也宣扬“只有上帝才是完美的，人是不完美的”。英雄也是人，也有七情六欲，他们有时也会“英雄气短、儿女情长”，自然而然，他们就逃不过情色这一关。英雄可以通过智慧和力量征服一切，但似乎美人往往是最难追到手的，为此，英雄们自然会趋之若鹜，通过追求美人来炫耀自己的本领，获得一种特殊的成就感。因此，每个英雄都有致命的弱点，无论是中国历史上的英雄项羽，还是希腊历史上的英雄阿喀琉斯，都有着自身的弱点和缺陷，而英雄的这一致命弱点就了无数美女情报人员计的成功案例，为此，FBI举出了辛西娅的例子。

第二次世界大战期间，有无数的英雄拜倒在了辛西娅这位美女情报人员的石榴裙下。战争结束后，美国的一个记者这样评价辛西娅：“英国某些重要的通信系统的情况，绝对不是来自沉默寡言的密码分析员的冥思苦想，而是来自在美国的一个秘密情报员具有爆炸性的魅力。她打开了几个男人的心，使英国走进了浩瀚的情报宝库……”

辛西娅被称为“改变了世界战争进程的女性”、第二次世界大战中英国最杰出的女情报人员。

1937年的一天，在波兰外交部的一间机要密室里，波兰外交部长约瑟夫•贝克上校的机要副官迪克波不急待地关上了机要室的门，转身抓住辛西娅圆润、柔软的香肩，气喘吁吁地说：“亲爱的，今天你是属于我的了。”辛西娅披着一头棕红色的长发；一双碧绿的眼睛，就像一泓甘泉，让人有口渴的感觉；鲜丽的红唇漾着微笑，此刻她装出听懂了迪克的弦外之音，摆出一副娇媚的神态，像一个天真烂漫的纯情少女，娇喘

吁吁地说："亲爱的，有酒吗？"亢奋的迪克听到辛西娅的话像是得到了军令，嘴里应道："有！"然后恋恋不舍地挪开辛西娅肩上的手，去食品柜里取出了一瓶烈性威士忌。

当迪克转过身来的时候，他惊呆了：只见辛西娅已经解开了身上的金丝绒斗篷，脱下了墨绿色的衣衫和法兰绒长裙，只剩下一身淡红色的内衣，半遮半掩地露出一对饱满的乳房和一身雪白的皮肤……此时此刻，所有男士都会难以自控。迪克的呼吸越发急促，他张开有力的臂膀将辛西娅抱起来，就势放倒在沙发上，狂热地拥吻她。辛西娅打开了酒瓶喝了一口对准迪克的嘴送进了他的胃里，弄的迪克神魂颠倒。此时，辛西娅突然说："我不喜欢这里，像监狱一样，我们去宾馆吧。"

"那可不行，我必须守在这，这是我的任务。"此时的迪克还知道自己的工作。

"我知道了，你舍不得花钱，难道这里有什么比我还重要吗？"

听到辛西娅这么说，迪克很怕到嘴的肉飞了，情急之下，打开了沙发旁的保险柜，拿出一叠文件，含混不清地说："这比我的命还重要，我不骗你。"说完，还扬了扬手上的文件。辛西娅是何等的敏锐，文件刚出保险柜的柜门，封皮上的"德国国防军密码索引"几个字进入辛西娅的眼帘，她知道要找的宝贝近在咫尺了，哪还能让迪克关上柜门？辛西娅欣喜万分地扑向迪克，紧紧地抱着他，并在他的耳边说："迪克，我的爱人，我爱你！我要你！"早就神魂颠倒的迪克哪还能经得起这般挑逗，借着酒劲，把辛西娅掀翻在地摊上……

等到心满意足的迪克沉沉地进入梦乡的时候，那份密码索引的内容已经装进了辛西娅的微型相机里。——这就是被称为辛西娅的英国秘密情报局女情报人员贝蒂•索普获取情报的一个片段。

原名贝蒂•索普的辛西娅1919年11月出生于美国明尼苏达

州。辛西娅身材苗条，金发碧眼，活泼可爱，很得当地的年轻人的青睐。但是，辛西娅却嫁给了大她20岁的英国驻美国大使馆二等秘书阿瑟•帕克。英国情报部门很早就听说辛西娅是一位举世无双的美人，而且知道她的丈夫是英国的外交秘书，加上辛西娅喜欢冒险。因此，他们说服了辛西娅充任英国情报人员。

从上面的案例中，我们看到辛西娅凭借着自己的美丽和聪慧，骗得波兰外长贝克的副官迪克团团转，并把从迪克处得到的机密文件交到了英国的情报部门。辛西娅在波兰小有收获，所以她很快就被英国军情六处派回了美国，她的任务是窃取意大利驻美官员的情报。辛西娅回到美国后，先在华盛顿的郊区租了一套公寓，然后开始用自己编织的情丝来俘获那些意大利官员们。

第一个被辛西娅俘获的意大利官员是意大利驻美国大使馆的海军官员艾伯托？莱斯上将。莱斯时值中年，近来被海军武官工作的日常琐事搞得头晕脑涨，很想找个朋友诉诉苦。了解到这一情况，辛西娅趁势而入，美丽的辛西娅便成为了莱斯倾诉衷肠的对象。这样，莱斯就成了辛西娅的感情俘虏，他甚至准备为辛西娅赴汤蹈火。辛西娅凭借着自己高超的技艺，最终从莱斯上那拿到了意大利海军密码本以及其他手抄电文翻译密码用的图标。辛西娅当即把这些文件的复印件交给了英国情报官员。正是由于她的这一情报，英军才在1941年3月28日的地中海海战中，一举击垮了意大利舰队。

第二个被辛西娅俘获的官员是法国傀儡政府维希政府的驻美国大使馆的布鲁斯。1940年6月，希特勒的德军占领了法国，在法国的南部维希市建立一个傀儡政府，俗称“维希法国”。辛西娅的任务是搞到维希法国驻美国大使馆的密码机要和其他一些重要的密函。这个任务颇为艰巨，因为维希政府驻美使馆里戒备森严，根本找不到可乘之机。但这难不倒智慧的辛

西娅，聪明的辛西娅从朋友圈子中了解了一些关于维希政府驻美使馆的消息。接着，着手寻觅着下一个“猎物”。

一天，经过精心打扮的辛西娅背着摄像机到了维系政府的大使馆，而接待她的是一位叫做布鲁斯的新闻官。布鲁斯因为刚刚和女朋友分手，所以正在苦恼。这下，他总算开心起来了。因为，辛西娅的出现，填补了他感情的空白。两人不仅一见如故，而且很谈得来。在他们见面的第二天，布鲁斯就向辛西娅献上玫瑰鲜花，并且邀请辛西娅共进晚餐。没过一个星期，布鲁斯就成了辛西娅公寓的常客，两人开始一段缠绵悱恻的爱情。然而好景不长，法国维希政府由于财政危机而不得不精简人员，布鲁斯被命令回国。因为舍不得辛西娅，布鲁斯最终向大使请求自愿留在华盛顿，工资可以减去一半。但那微少的薪水怎么够在这喧哗的大城市生存，布鲁斯陷入了经济危机。辛西娅看出了布鲁斯的难处，决定用金钱打动他。于是辛西娅向布鲁斯坦白自己是中立国美国的情报人员，任务是帮助美国国防部获得一些关于维希政府有关战争的来往信函和明码电报的复印件。布鲁斯发现自己已经对辛西娅依依不舍了，并甘愿被她俘虏。从此，凡是辛西娅感兴趣的信函、电报和其他文件，布鲁斯都一一复印。后来，他们两人还帮助英国获得了敌军维希法国政府的海军密码，从而为英军夺取法国占领下的马达加斯、为英军进驻法属北非殖民地立下了不朽的功勋。

这位娇艳迷人、富有勇气和智慧的非凡人物，单枪匹马地在谍海中与敌人周旋，获取了德国、意大利和法国维希政府的大量军事情报，在英国情报史上放射出了独特的耀眼光芒，为盟军在北非登陆作出了杰出的贡献，为认为是改变了第二次世界大战进程的优秀女情报人员。战后，有一位历史学家这样评价辛西娅：“一个美国女人又一次挽救了大不列颠。”一个权威人士评价辛西娅的一生时，说她的情报人员生涯对整个世界大战到底作出了多大的贡献，谁也无法估量。

今天在，英国秘密情报局的档案中，还可以查到这样一段文字：在纽约，秘密情报局指挥下的一位女特工完成了一项重要任务，从而打通了返回法国以及最终进入德国的道路。她的成就对英国乃至她的故乡美国的价值都是无法估量的，仅就勇敢而言，这在第二次世界大战的情报史上也是无与伦比的……

对于自己用肉体换取情报这一形式，辛西娅也十分坦然："我酷爱我的美国、英国，后来我也很爱法国。我相信我是一个爱国者。也许我用爱情换取了情报，但我问心无愧。我的工作挽救了很多人的生命，人们也是这样说的。在我所遇到的情况面前，我知道那些体面的女人可能会退缩的，但我是义无反顾的。我觉得单靠一些体面的办法就无法赢得战争的胜利。"

然而，并不是所有的美女情报人员都能像辛西娅一样幸运地收获谍报和爱情，伊丽莎白？奎恩便是一位不幸者。她加入美国中央情报局时只有25岁，她擅长五国语言，在当时美国谍报部门显然是颇有才华的人物，备受美国中央情报局的青睐。

1992年伊丽莎白接受任务潜伏巴黎。伊丽莎白是个褐发褐眼、体态匀称、别有风韵的窈窕女郎，而且以擅长打情骂俏、挑逗调笑闻名。为了适应巴黎的任务，伊丽莎白将头发染成迷人的金黄色，这样更利于吸引猎物——一位不便公开姓名的法国高级商务官员。

伊丽莎白随身带着全套伪造证件，利用各种机会，施展魅力与之接近，终于在1994年与这位法国高级商务官员建立亲密的私谊，使之身陷情网不能自拔。不久伊丽莎白搞到不少特别具有参考价值的情报。不过此时的伊丽莎白却也假戏真做，犯了中央情报局的天条——真的爱上了猎物。

本来总部下达了立即终止伊丽莎白任务的指令，但分部的头头狄克？荷姆认为伊丽莎白提供的情报对政府制定外贸对策，作用不可小视，应该让她继续工作。1995年，伊丽莎白与猎物兼心上人驾车郊游，伊丽莎白大胆地向心上人吐露真情，

现出庐山真面目，企图用爱的魅力来打动心上人共同为美国政府效力。这位法国官员大吃一惊，表面上应承，找个借口抽身离去，赶忙向上级机关彻底交代。这边久等不见情人，伊丽莎白顿悟情况有变，在法国政府发出通缉之前，中央情报局已暗中护送她偷渡出境。

不管怎样，美人计的成功和对难过美人关的英雄们的利用，证明了色情情报人员的巨大作用。英国著名的女情报人员帕特拉丽曾说："对我来说，情报人员职业有无穷的乐趣，而且没有性别的差异。"而毕业于英国牛津大学的新一代女情报人员吉莉恩则说："一提起女情报人员，大家通常想到的是她们凭借着自己的美色来征服好色的男人。不过，还有一点，是大家所忽略的。那就是女情报人员通常具有更加出色的渗透能力。因为她们的心理素质比男性好，而且处事更加谨慎。"因此，从某种意义上说色情情报人员不仅成就了无数的"英雄难过美人关"的故事，而且改变了纷纭变幻的谍战历史。

第38章　手段：获取情报花样百出

从相对"温柔"的收买到带有强烈"硬汉"色彩的暗杀，每一种手段都可能达到目的或是将自己毁灭。出色的情报人员总善于发掘自身优势，从中找到最有利于接近核心目标的方法，并能够果断地随机应变。

第一节　收买：利益诱惑下的情报获得方法

情报人员的手段多种多样，收买作为其中一种手段，是最普通，也是相对其他手段来说比较"有好"的一种。对于普通人来说，收买的手段几乎是屡试不爽，甚至可以说，只要诱惑足够大，一切皆有可能。可以说，这种被收买的情报人员的破坏力十分巨大，对于情报人员组织来说，收买手段的战斗力十分卓越。为了更好说明这一手段，FBI举了台湾"军情局"和日本两

家公司的例子。

台湾的“军情局”为了获取关于大陆的情报，把收买作为谍报的第一手段。他们用金钱收买已经在大陆投资的台商。台湾的“军情局”收买的对象分为两种：一种是感恩户。这种商人在生意上遇到困难后，接受台湾“军情局”的资助。根据香港媒体报道，有一次，“军情局”情报人员发现一名在香港经营不善而濒临破产的台湾商人，于是以投资15万元港币为条件，将其拉入情报人员组织，后来又安排这个商人以台商的身份到广东经商，期间发展情报人员，进行情报活动。另一种是小本经营者。台湾“军情局”的情报奖金和津贴对小本经营者来说是一笔数额不小的收入。根据一名熟悉内情的台商透露，收买小本经营者的价码从5万元新台币起价，以情报价值的高低相应有所增加。

台湾“军情局”将这种用金钱收买的台商组织到一起，到台北阳明山“新竹营区”的“新庄”情报学校进行情报人员训练，训练的时间一般为一周或者十天，一个月之后，这些经过训练的台商就与“军情局”签约。为期一周或十天的训练显然不能达到好的情报人员水平，但对与业余情报人员来说也已经够用。任用这些台商后，“军情局”会发给这些台商一些情报人员设备，当然不是什么高精尖的设备，使用最多的就是一种“二奶杀手”的手机。看到名字就能推断出一二，这种手机是因二奶而被发明。据悉，因为很多台商在大陆“包二奶”，为此，很多台商家属请人在丈夫的手机里焊上一种芯片，有了这种芯片，即使在关机的情况下，也能窃听到周围的任何声音。台湾“军情局”就是利用这种“小儿科”的设备来装备这些业余情报人员，使得这些人屡屡被捕，当然，“军情局”是不会去“捞”被捕的业余情报人员的，更加不会“安抚”。

台湾“军情局”的收买战斗力并不是很强大，在日本的两家公司之间的明争暗斗方显示收买手段的卓越战斗力。

日本的一家甲公司由于经营不善，积存了大量的不良资产，已经处在了破产的边缘，为了能够持续地获得银行的贷款，甲公司将公司恶化的财务状况当做绝密消息进行封锁，并采取严密的措施防止机密外泄。

商场如战场，这一消息很快被其竞争对手乙公司的情报人员捕获，这一消息令乙公司的决策层十分雀跃，一旦摸清甲公司的真实财务状况便是对甲公司的致命一击。于是，乙公司向家公司源源不断地派出情报人员，以掌握甲公司的真实财务状况。然而乙公司的情报人员都未能如愿以偿，他们在甲公司严密的防范机制下纷纷败下阵来。正当乙公司束手无策、并感到绝望的时候，一个非常有价值的消息给其带来了希望，并成功扭转了局面。原来甲公司的总会计师近日内会到某医院镶牙。于是，乙公司人员迅速采取措施，重金收买了甲公司的总会计师预约的牙科医生。

当牙科医生为甲公司的总会计师镶牙时，将一个微型窃听器放进了他的金属牙套里。从这一刻开始，甲公司的财务状况不再是深不可测的机密，而是随时“直播”的播放器。甲公司的总会计师向老板汇报财务状况的内容被乙公司录制下来，将其送往有关部门并公之于众，甲公司因此遭到了致命一击，没有多久就一命呜呼了。

业余情报人员虽然没有情报人员经验，但却拥有隐蔽性强、易于贴近目标的先天优势，正应了那句“家贼难防”的千古祖训。在功名利禄的诱惑下，这些被收买的业余情报人员，不惜后院起火、暗中倒戈，不少企业就因此而莫名其妙地破产了。

日本的一些企业采取长期策略，在美国硅谷收买了许多工程师、技术人员和关键工序的工人为内线，为他们提供美国企业电子计算机等方面的技术情报。有的企业为获得商业秘密，还在留学生、新闻记者、大学教授中培养自己的商业情报人

员。

第二节　讹诈：获得情报的拿手本领

由于业余情报人员的战斗力不强，有时还不可避免地承担“背运”的危机。因此，情报人员组织在传统的收买手段上也进行了调整和改进，一方面加大收买的力度，来确保万无一失；另一方面加重专业情报人员的角色扮演，演绎了一幕幕专业情报人员的拿手好戏——讹诈。

情报人员的讹诈术从根本上说也是收买之术，不同之处在于传统收买是白脸收买，讹诈则当属红脸收买，这更类似于刑法理论共同犯罪中的胁从犯。

当今社会的讹诈现象非常之多。从技术上说，有盗窃隐私文件敲诈、合成淫秽照片敲诈、假冒交通事故敲诈等等；从主体上说，有冒充检察官或警察进行敲诈的、绑架者敲诈的、三陪女敲诈等；从媒介上说，有网络敲诈、电话敲诈、信件敲诈、面对面敲诈等等。但是传统讹诈的目标是一定数量的金钱，而情报人员的目标是不可替代的情报或行为嘱托，目标的唯一性决定了情报人员讹诈的难度，因而更需要精心策划，甚至付出更多的代价。

有一部分佯装成台湾商人的情报人员与之前说过的业余情报人员不同，他们的任务是直接指向核心情报的。但这部分人获取情报的手段却与众不同：他们利用台湾同胞的优厚待遇和自己的商人身份在官商勾结的道路上大作文章，其中最屡试不爽的手段就是突然翻脸“逼宫”的讹诈之术。通常他们的做法是，首先是利用一笔可观的投资基金博得当地政府的垂爱，接着顺水推舟地拉拢政府要员，与他们打成一片。随后，这些情报人员开始有意识地搜集这些官员的隐私，当收集到足以令某位官员身败名裂的时候，这位“台商”便会翻脸了，接下来的事情就很容易想象了，这些官员妄图用重要文件换回自己的难言之隐，不料越陷越深，不少人演化成了真正的傀儡。

当然，情报人员的讹诈术不仅仅只有官商勾结那么简单，在获取重要秘密上还有性情报人员讹诈之术。原东德情报人员机关在性情报人员讹诈方面达到了前所未有的高度。情报局精心挑选一些美男，经过专门、秘密的训练，成为职业“罗密欧”（男色情情报人员）。随后，开始积极参与引诱西方重要部门及秘密机构中独身女性的“罗密欧”专项行动。其中最著名的就是“罗密欧”成功勾引一位在西柏林联邦德国重要国家部门工作的独身女秘书并使其坠入爱河、提供大量绝密情报的案例。根据俄罗斯《女人ABC》网站的报道，冷战期间，前苏联东欧情报机构派遣了大量男性情报人员，专门引诱在西方国家秘密机构中工作的女性，使让她们落入情爱陷阱，出卖情报。挪威首相夫人纳尔娜就在访苏时中了美男计，为克格勃情报人员控制，向前苏联提供了北约大量重要军事情报。不过，民主德国情报局局长沃尔夫承认，“罗密欧”行动有时也会失败，一旦双方真正相爱，情况就会变得复杂而无法控制局势了。

此外，在商业领域中的讹诈之术更是普遍，并且多样化，甚至指向应聘者。一位姓张的女士毕业之后在XX电脑公司工作，但是临时工的待遇和工作环境令她没有安全感。某一天，张女士在报上看到了另一家电脑公司招收固定职员的广告。为了一份固定的工作，她当天就写了封应招信给那家电脑公司，并在信中简单地介绍了一下自己目前的工作情况。时隔不久，那家电脑公司就请她去面谈。实际上，面试的考官其实是一位专门负责打探张女士原来公司商业情报的情报人员。

“您在XX电脑公司做过什么工作？”考官上来就直接问道。

“我对市场上所有厂家生产的电脑软件包的数据加密功能进行过测试和统计。”张女士简明、准确地回答道。

张女士说完后，看到考官仍然沉默并没有表态，以为自己回答得不够充分，求职心切的她立刻补充道：“我发现市场上所有的软件包的保密功能均比XX电脑公司正在开发的新软件包要

差。老板对我的工作是很满意的。”听到这，考官露出了满意的笑容。张女士以为是自己的工作能力等方面打动了考官，殊不知考官已从她的话中发现了XX电脑公司的商业秘密——软件包保密功能强。于是，这家电脑公司在录用张女士的同时，立即组织技术人员主攻软件包的加密功能。像这家电脑公司这种以招聘为由，通过和求职者，特别是曾为竞争公司效力过的求职者面谈，搜集对方生产、技术、经营等商业情报的手段，是讹诈之术中的常用手段。

与讹诈求职者相仿，一些在原公司失意的业务骨干或是遭到不公正待遇的人也往往成为商业情报人员讹诈和利用的对象。商业情报人员们派出和这些被讹诈者存在某种友好关系的人士，伪装成为这些被讹诈者排忧解难，倾听他们的苦水的人，而他们就从这些所谓的苦水中得到公司的商业秘密。此外，还有的商业情报人员通过调查利用被讹诈者的性格特征来达到获取情报的目的。英国的某建筑材料公司在技术研发方面取得了突破性的进展，这令其同行感到颇为不安，于是，这些同行纷纷派出情报人员刺探情报。经过商业情报人员们的研究，他们发现了英国的某建筑材料公司的保密措施做得相当到位，只有一个突破口，就是这个公司的技术部门经理，这个人口无遮拦，喜欢哗众取宠、夸夸其谈，常常在“听众”的吹捧下走漏风声。于是，这位经理的身边突然多了一些忠实的听众，而他本人却依然兴高采烈，没过多久，英国的某建筑材料公司的技术研究成果就在这位经理“夸夸其谈”中泄露了一大半。

在现代商战中，情报人员的讹诈之术可谓防不胜防。作为保守秘密的一方，要保证每个环节不出现纰漏，同时要低调、洁身自好，不给商业情报人员有机可乘的机会。

第三节　绑架：情报获取的惯用伎俩

绑架在谍战中十分主动、效果立竿见影，因而多被特工所采用。绑架作为情报人员组织的杀手锏，在情报人员任务完成

的过程中发挥着多重作用。

首先，绑架能直接获取情报。通过对知情者的绑架，情报人员组织可以获得一次审讯甚至是刑讯逼供的机会，一些知情者迫于压力和胁迫不得不透露出自己所掌握的秘密，从而使情报人员组织以较小的成本、较为安全的方式直接获取情报。

其次，绑架能间接逼取情报。情报人员组织通过绑架知情者的亲属、朋友或是其他足以引起知情者关注的人或物，并把这些毫不知情的人作为吸引知情者的诱饵，诱其登门造访或屈膝妥协，从而间接逼取情报。与此同时，情报人员还可以从间接绑架人质的过程中观察知情者的动向，他们期待着知情者处变而惊、忙中出乱，从而获取一条“抓住马脚”的捷径。

第三，绑架能够诱杀目标。在绑架中被形象地称为“撕票”的先绑后杀行为带有浓厚的恐怖色彩，他们或许是目的已经达成又恐留下活口，或许是目的无法达成而“破罐子破摔”，或许“绑”就是为了“杀”，无论是出于何种理由，人质的命运终将成为一段悲剧。

最后，绑架在谍战中能够起到反间的作用。有些情报人员组织抓了人质之后表现得“一团和气”，不仅不会对被绑架者动手动脚，而且过不了多久这位人质就能安然被释，原来他们只是想让被绑架者看一场表演，演出的剧本纯属虚构，信以为真的人质把这些假信息带回去之后，情报人员组织在反间的赌局中就可以轻松地胜出了。

第四节　暗杀：血雨腥风中的搏杀

世界上有一类人，他们没有固定的住址，却随时可以下榻在世界任何一个角落的房间；他们没名没姓，却拥有几本不同的护照；他们违背法律、道德行凶杀戮，但被冠以国家的名义，这一类人就是隐蔽战线上的杀手——情报人员。为了给大家展示暗杀这一手段的真实性，FBI介绍了前苏联情报人员也是杀手斯塔申斯基的故事。

前苏联克格勃的追杀行动分为“直接清除”和“间接暗杀”两种途径。为了不暴露身份，情报人员多数采取“间接暗杀”方式，如借助可靠情报，收买内线除掉目标。由于毒药发作特别快、安全经济，往往成为情报人员行动的首选。情报人员一般将毒针或者毒剂藏在日常用品或食物当中，利用内线接近目标，然后伺机下手。前苏联克格勃有一种“气雾杀人针”。只要轻轻扣动扳机，一支带有发射栓的玻璃针便会撞破玻璃针管，随着一团气雾过处，所有生命便会停止呼吸，几乎毫无声息……

在前苏联克格勃的情报人员杀手中，斯塔申斯基一枝独秀，曾利用“气雾杀人针”成功暗杀里贝特和乌克兰抵抗运动领导人之一斯捷藩•班德拉。斯塔申斯基是乌克兰人，受雇于前苏联情报部门，奉命监视流亡在西德的那些被认为是敌视前苏联的乌克兰人。

1957年10月9日，斯塔申斯基从柏林飞抵慕尼黑，假名“西格弗里德？德雷杰”。此次他的任务是暗杀流亡的乌克兰政治家——列夫？里贝特。斯塔申斯基按照上司的指示，在以后的3天每天清晨吞服一粒解毒药丸，定时到卡尔斯普勒茨大街等候里贝特的出现。10月12日上午10点多，守候多时的斯塔申斯基看到里贝特下了电车走向了他的寓所，听到里贝特进入那所房子的声音，斯塔申斯基立即从他的上衣口袋里掏出“气雾杀人针”，当他走到里贝特身边时，斯塔申斯基将那武器对准里贝特的脸开了火。毫无戒心的里贝特没有发出任何声响、也没有流血，只是静悄悄地倒了下去。

看到里贝特无声倒下，斯塔申斯基立即冲下楼梯，并弄破解毒针管，吸了里面的气雾。随后，斯塔申斯基跑出那所房子，将“气雾杀人针”扔进小河里。随后乘坐火车离开，前往法兰克福。在暗杀里贝特期间，斯塔申斯基与一个普通的德国姑娘英格？波尔小姐热恋了。英格？波尔和她全家都是反对共产

主义制度的。在斯塔申斯基杀了里贝特之后，斯塔申斯基感到他们之间的关系令人担忧。

1958年5月，斯塔申斯基被派往荷兰鹿特丹，奉命监视为1938年被谋杀的“乌克兰民族主义者组织”缔造者康诺瓦尔克上校所做的墓前追思礼拜。斯塔申斯基将出席这一仪式的所有人都拍了照，而且他特别注意到停在墓地外的一辆慕尼黑车牌汽车。随后，斯塔申斯基发现这是礼拜式的主要演讲人斯捷藩？班德拉的车子。班德拉不仅是“乌克兰民族主义者组织”慕尼黑分部的领导人，而且是乌克兰抵抗运动领导人中干劲最大、最杰出的一个，与西方的联系也最密切。在克格勃拼命想干掉的乌克兰人黑名单中，班德拉名列前茅。但暗杀的关键问题是：必须干得不露形迹，像干掉里贝特那样，被看作是意外死亡。

1958年底，克格勃头目向斯塔申斯基下达干掉班德拉的指令。班德拉使用的是波普尔的身份，行踪不定，甚至连他的手下都不能确切地知道他的行踪。但是斯塔申斯基一直耐心地等待机会。终于有一天，斯塔申斯基找到了班德拉的住所——慕尼黑克雷特梅厄街7号。为了搞清楚班德拉房内的一切，斯塔申斯基弄了一把万能钥匙，趁班德拉不在的时候，很快地打开了房门，查清了房中的一切。斯塔申斯基把得到的所有情报和有关班德拉的情况汇报给了他的上司。

经过斯塔申斯基的调查得知，班德拉身边一直有一个保镖，暗杀他很有难度，而且班德拉肯定随时都处于戒备状态，因为他的生命一直在受到威胁。1959年5月的一天，机会来临了。斯塔申斯基发现班德拉独自驾车进了车房，不知出于什么原因但是斯塔申斯基却没有发射“气雾杀人针”，失去了一次宝贵的暗杀机会。时隔不久，斯塔申斯基再一次等到了暗杀机会，一天班德拉的车驶进了67号毗连的院子，从车上下来的只有班德拉一人。斯塔申斯基暗自惊喜，于是他这所房子走去，进了屋。当斯塔申斯基上楼梯时，忽然传来了一个妇女的说话

声，脚步声也越来越近。斯塔申斯基立刻意识到，不能让这个女人看到自己的脸。于是，斯塔申斯基迅即转变方向朝电梯的方向走去。在躲过这个女人之后，斯塔申斯基慌忙地爬上楼梯。

听到大门被打开的声音，斯塔申斯基知道班德拉已经进来，于是他立即走下楼梯，他清晰地看到班德拉挎着一只小菜篮，并在认真地拿着钥匙开锁。“不上班吗？”斯塔申斯基向班德拉问道，可怜的班德拉还没有来得及反应，便觉得眼前一片黑暗，片刻，便失去了知觉。此时，斯塔申斯基迅速拿出纱布包着的另一种解毒药，急速地将它敲碎，吸入解毒气雾。斯塔申斯基环视四周，发现楼梯上仍然没有其他人存在，便头也不回地快速离开了这所房子，将纱布和玻璃碎片丢进一条阴沟里。第二天，斯塔申斯基乘头班飞机飞往柏林，接着来到设在那里的前苏联司令部，向他们报告他已完成任务。

克格勃头子谢列平派人召见了斯塔申斯基，并亲手授予他红旗勋章。之后，克格勃要求斯塔申斯基暂留莫斯科，等待时机。但此时的斯塔申斯基早已厌倦了杀人情报人员的行动，加之女友的热烈呼唤。于是他坚定信念离开克格勃，并成功逃离。

1962年10月19日，西德司法当局以情报人员罪和杀人罪判处斯塔申斯基监禁8年。1968年新年前夕，斯塔申斯基提前4年被释放。为了防止克格勃加害斯塔申斯基，他被美国用一架军用飞机秘密带出德国，定居在美国。

在和平和发展为世界主题的今天，暗杀行动一直没有淡出人们的视线。相反，世界各地频繁发生的暗杀事件把人类带入了恐怖主义的迷茫之中。暗杀是情报人员手段中最为极端的一种，而且常常以自戕为代价。在崇尚理性和生命的今天，暗杀情报人员渐渐涌向了宗教领域，不少暗杀还演变成“明杀”，一幕幕“自杀式”袭击事件跳入人们的视线。可以说，今天的暗杀

站在了理性和非理性的边缘，一旦这个界限被混淆，那么将会给人类社会带来一场难以估量的灾难。

第39章　高科技：神出鬼没获情报

科技的发展为情报人员技术和情报人员工具的演进开足了马力，使得情报人员能够神出鬼没地获取情报。

第一节　网络情报人员，信息时代的王牌军

当进入信息化时代之后，网络情报人员成为各种情报人员类别中的新宠。计算机网络为情报人员提供了高效、快速的手段，并由此引发了一场情报人员手段的革命。网络情报人员只需要一台电脑、一根电话线（或一个可上网手机），再加上他们魔鬼般的大脑，顷刻间就可以轻取敌方的机密，将世界搅得天翻地覆。网络情报人员多为黑客高手。一个名为“下载大师”的“黑客”组织，也声称曾闯入美国国防部的电脑系统，并将系统中的一个控制全球定位系统的软件下载。此外，1998年2月，一名自称“分析家”的18岁以色列青年特南鲍姆，成功地闯入美国国防部的电脑网络。

在这样一个日新月异的信息时代里，网络化的社会以及由此导致的网络化的文化，不仅深刻地影响着人们的思维和行为，而且对国家关系和国家安全也产生了深刻的影响。

网络改变了人类战争的方式，即不费一枪一弹的战争威胁已经摆在面前。当网络受到攻击时，你甚至可能会浑然不知。与那种明目张胆的武力进攻比较起来，网络进攻似乎要“文明”得多。在网络战争中，既听不到轰鸣的枪炮声，也看不见滚滚的硝烟，看到的只是键盘的敲击、鼠标的滑动。但是，网络进攻所带来的“杀伤力”往往是传统进攻所无法比拟的，也是破坏更大的。网络进攻可以导致国家政治失控、经济混乱、军队战斗力丧失……

美军是世界上最依赖计算机网络的军队，从军事指挥、武器装备，直到人员调动、发放军饷都高度依赖计算机网络。美国军方拥有世界上最庞大的计算机网络系统，被称为“国防信息基础结构”，这一庞大系统由210万台计算机、1万个局域网、100个广域网、200个指挥中心和16个大型计算机中心组成。在1991年的海湾战争中，来自荷兰的自由情报人员利用计算机网络大量窃取了美军的军事情报，收集到几次战役中的人事调动、后勤及武器系统方面的数据，还有“爱国者”导弹发射情况及有关核武器、“沙漠盾牌”“沙漠风暴”行动等情报。2003年3月伊拉克战争第一幕——美国的“斩首行动”，就是美国人根据网络情报人员提供的萨达姆行踪情报临时发动的。

与此同时，根据俄罗斯联邦安全局的消息，俄罗斯逮捕了一名为美国中央情报局输送俄罗斯机密情报的电脑黑客。该黑客为立陶宛人。据说他已经详细交代了他通过非法入侵俄罗斯联邦安全局的电脑系统，以获取机密。他在将情报传给立陶宛国家安全部的同时又发一份给美国中央情报局。这名黑客窃取的情报包括俄罗斯联邦安全局的组织机构、全体工作成员名单以及俄罗斯对西方国家的一些对付措施等相关内容。值得注意的是，美国中央情报局可通过黑客定期从俄罗斯联邦安全局获得及时有效的各方面的情报。该黑客还承认他曾经在波兰的一次秘密会议当中企图应征俄罗斯联邦安全局的情报人员情报员。

在经济领域，情报人员的活动同样猖獗。当代国际社会中，几乎每个国家的经济系统都通过电脑、光纤通信、卫星等信息技术手段同其他国家的经济联在一起，形成世界经济网络。

在这种情况下，信息技术先进的国家可以借网络为手段打败信息技术落后的国家，或者控制这些信息低端国家的经济运行。随着经济运行对网络的依赖越来越密切，网络安全对经济

安全产生的直接影响越来越大。

据美国联邦调查局统计，美国每年因计算机网络安全问题造成的经济损失高达75亿美圆。美国网络安全专家声称，一次成功的“网络恐怖”活动也许能使美国整个金融市场或美国民航管理局的网络陷入瘫痪。在中国，仅CIH病毒就曾经使36万台电脑遭受攻击，经济损失达12亿元。可以说，网络安全已上升为一个事关国家政治稳定、社会安全、经济有序运行的全局性问题。

肆意泛滥的计算机病毒、无网不入的“黑客”正使网络变得更加脆弱。美国前总统克林顿曾说过：“网络和计算机是一把双刃剑。它给世界带来了巨大的利益，但同时也会成为‘黑客’和恐怖分子威力巨大的武器。”在无所不在的网络世界里，无网不入的“黑客”是网络安全最大也是最严重的威胁。

在不断扩大的计算机网络空间中，几乎到处都有“黑客”的身影，无处不遭受“黑客”的攻击。计算机网络中存储、传输着大量机密信息，吸引着各国情报人员的注意力，计算机网络情报人员应运而生。海湾战争中，来自荷兰的自由情报人员利用计算机网络大量窃取了美军的军事情报。2000年10月，世界电脑软件业的龙头老大——美国微软公司被“黑客”盗走了最新版本的视窗和办公室操作系统。而一种叫做“情报人员”的电脑程序可以记录下在电脑上的一切操作过程，包括密码在内。它从来不会显现出来，电脑用户根本就不知道。

“千足虫”情报人员“千足虫”情报人员实际上就是网络“黑客”的一种。曾入侵过印度的核工业部门，也曾在美国军方“北约防空指挥中心”计算机网络中盗走许多核心机密，包括美国指向俄罗斯的全部核弹头的数据与资料等核心机密。未来的网络战，“千足虫”情报人员将同时担负双重任务，即在有目的地窃取重要的军事机密后，将以能疯狂吞食计算机数据的“逻辑炸弹”，能造成网络大面积堵塞，能通过网络传输、短时间内瘫痪

网络系统的“磁爆炸弹”为手段，使敌方指挥控制系统彻底失去功能。

“机器虫”间谍是纳米技术发展的必然结果。如“间谍草”“间谍蚊子”“情报人员苍蝇”“间谍蚁兵”“微型侦察器”等。是能够破坏敌网络系统、搜集情报信息的“微型攻击机器人”，体积似硬币大小。目前，瑞典科研人员已成功地研制了世界上最小的机器人。

由于其长度不足1毫米，故被称为“机器虫”，有8条腿，能以每秒钟1厘米的速度移动或以每秒钟100厘米的速度飞行。它最终可能成为网络情报人员中的一员。在它的顶部安装一部超微型摄像机，控制者能让其深入敌后进行情报人员活动，或让其直接进入敌方的指挥控制中心内，收集敌方的情报，并根据指令攻击和破坏敌方的网络系统，使敌方失去对己方部队实时控制的能力。

另外还有正在设想中的“混血儿”情报人员等等，都是成功获取情报的方式。

从网络情报人员与传统情报人员相比较我们可以发现它们有着鲜明的特点：网络情报人员隐蔽性好，不易暴露。用计算机网络窃取情报几乎不留任何痕迹，通常也不会对目标计算机网络造成损害，因此很难被发现和分辨出来。

网络情报人员工作效率高、威胁大，一旦计算机网络情报人员侵入重要的计算机系统，特别是获得访问特权，情报人员们就能够以此为基地，源源不断地获得大量的高度机密的信息，而受害者一方往往还不清楚自己所受的损失。从理论上讲，网络情报人员可以从世界上任何一个有计算机网络的地方尝试进入敌方计算机网络。这样，计算机网络情报人员坐在本国整洁的实验室内，就可以窃取对方机密信息，而不用担心自己的安全。网络情报人员可以在几千公里之外，一边品味咖啡，一边窃取对方的核心机密，悄然展开一场大战。

这种既没有硝烟，又无声无息的网络情报人员同样会令人谈虎色变。网络情报人员虽然不能像寻常的情报人员那样用手枪或毒药去夺取对手的性命，但却可以在一瞬间卷走或毁掉对手赖以生存和发展的数年积累。使对手的网站陷于瘫痪。

将来，也许没有任何一种灾难能比得上网络的瘫痪更可怕。情报人员是战争的产物，其自身的价值与战争的激烈程度成正比。网络情报人员是一个崭新的领域。在网络情报人员战中，知识和技术是决定战争胜负的根本因素。未来的社会是网络的社会，它仍然会在激烈的竞争中发展，而网络情报人员在未来的竞争中始终是各方都需要认真研究和对付的一支可怕的力量。

第二节“超级情报人员”混战太空

随着科技的发展，情报人员卫星进入了人们的视线，它有着传统情报人员手段无法比拟的优势，情报人员卫星在几百公里以上的高空绕地球飞行，它的一张照片所覆盖的面积就抵得上几百张航空照片，其包含的情报容量之大是可以想象得到的。

情报人员卫星既可以对地球表面进行大面积覆盖式的普查，也可以就具体的目标进行反复的详查，而且不受大气等多方因素的干扰，因而能拍摄出清晰度极高的照片，而卫星上红外线传感器则可以剥下导弹发射场上的任何伪装，甚至连军事设施里的能够发出热量的炉灶、电钟、收音机都可以探测到。因此，情报人员卫星在相当长的一段时间内为各国情报部门所钟爱。

1957年10月4日，前苏联用运载火箭向太空发射了世界上第一颗人造地球卫星——斯普特尼克1号。美国紧随其后于1958年3月将“先锋号”卫星送上了绕地球运行的轨道，这颗卫星至今还在太空中正常运行着。这两颗卫星上天之后，各国都争先恐后地涉足外层空间。美国参议员林登•约翰逊就此曾公开发

表评论说："谁要是获得了控制太空的最后地位，谁就获得了对地球的控制权，不管他是出于独裁统治的目的，还是为了维护自由。"这句话道破了太空争夺的实质。

随着人造卫星的升空，很快就被用于国际情报人员领域，成为最现代化的窃密工具。用于情报人员活动的卫星称为情报人员卫星或侦察卫星。

1959年2月28日，美国加利福尼亚州范登堡空军基地里，人类历史上的第一颗情报人员卫星"发现者1号"耸入云端。1960年10月，"发现者1号"又运载着另一颗情报人员卫星"萨摩斯"升上了蓝天。"萨摩斯"情报人员卫星可以在太空运行中进行大量的录音和录像，比如它在前苏联和中国的上空轨道上飞行一圈所收集到的情报比一个最老练、最有见识的情报人员花费一年时间所收集的情报还要多上几十倍。

前苏联也不甘示弱，1962年前苏联向太空发射了"宇宙号"情报人员卫星，对美国和加拿大进行高空情报人员侦察。截止1982年底，美国和前苏联分别发射了373颗和796颗专职情报人员卫星，总数达1169颗。这1000余名"超级情报人员"在几百公里高的太空上，日日夜夜监视着地球的任何一个角落。

根据有关专家统计，目前各国发射的人造卫星中，有70%到80%的卫星都属于情报人员卫星。前苏联的"宇宙596"情报人员卫星在第四次中东战争中大放异彩。1973年10月6日，埃及和叙利亚发动了第四次中东战争，以色列几乎全军覆灭，其中原因之一就是在战争发生之前，前苏联发射了一颗"宇宙596"情报人员卫星，其位置正处于可能成为战场的地区的上空。前苏联利用这颗情报人员卫星为埃及窃取了以色列的秘密，并及时向埃及输送情报。在犹如眼睛一般的情报人员卫星的"关照"下，以色列失败几乎就是定局。1982年英国和阿根廷马岛之战期间，前苏联、美国频繁地发射情报人员卫星，对南大西洋海面的战局进行密切的监视，并分别向英国和阿根廷两国提供

敌方军事情况的卫星照片。在战争中，前苏联接连发射了“宇宙-1365号”和“宇宙-1372号”海洋监视卫星，以此来侦察英英国和阿根廷双方的军事战况，并把所获取的英国军队的有关情报立即提供给阿根廷军队，以致阿根廷空军一举击沉了英国特遣舰队中著名的“谢菲尔德号”驱逐舰。由此可见，情报人员卫星对战争的作用可见一般。

情报人员卫星的可怕和令人惊叹之处在于更加细致、更加高科技、更加灵敏。情报人员卫星的高空摄像机拍摄的照片，放大后能够辨认出地面汽车上的车牌号码；情报人员卫星上的红外感应设备，可以拍摄到地面上经过伪装后的各种军事设施，因而，在情报人员卫星的眼里没有掩体；情报人员卫星上的电子信号截收设备可以截取各国无线电通讯信号和空间飞行器的遥测、遥控信号。

情报人员卫星使情报工作手段发生了一次根本性的巨大革命。一些国家的情报人员机关，还通过情报人员卫星与潜伏在其他国家的情报人员进行秘密联系，指挥情报人员进行秘密活动，而潜伏在别国的情报人员，也可以通过情报人员卫星上的无线电系统，直接向其上级的指挥机关请示或传送情报。这样一来，不仅缩短了情报传递的时间，而且减少了情报传递过程中被所在国的反情报人员机关中途截获的危险。

第三节　隐藏在空气中的情报人员

在情报人员活动的领域里，对敌方通讯的“参与”占据着重要的分量。因为对于守密者而言，尽管某项技术的研发过程或某项战略的决策过程进行得何等神秘，知晓机密的内部人士是何等的如履薄冰、守口如瓶，但“封印”的秘密是没有意义的，秘密的价值就在于在别人不知晓的情况下付诸实施。

但矛盾就此出现了，秘密的实施离不开内部人士的广泛交流，交流的过程就是一个通讯的过程，在这个过程中又少不了一定的传播媒介。而这个传播媒介便成为了情报人员人员刺探

谍报的主要着力点，无怪乎有人风趣地说："与其撬开他的嘴巴，不如藏在他说话时的空气里。"这种"藏在空气里"的情报人员便是典型的通讯情报人员。

毫不夸张地说，美国中情局可以当之无愧的作为通讯情报人员的形象代言人，而树立起这个形象的便是形态各异的通讯"窃听器"，其中相当一部分是针对中国的。在这些通讯情报人员工具中，简单的只是玻璃纤维制的假树枝，它曾被用来收集中国驻美国大使馆的重要情报，复杂者则如价值五亿美元的情报人员卫星。利用这些全方位的通讯情报人员工具，美国中情局在中国建立了全方位的通讯情报人员网络。

对中国海底电缆安装窃听装置许多横跨太平洋的光缆经过关岛或夏威夷美军基地附近的某个海底地点，而且大多数跨太平洋光缆均以美国为起点或终点，即使光缆不经过美国或英美某一个谍报协议成员国控制下的地域，要想截取其信号传输也是有办法的。据报道，在冷战期间美国曾派遣装备有特殊装置的特制潜艇潜入中国港口，将美国国家安全局的"窃听器"安装在海底电缆上。从中国发出的通讯或从国外发到中国的通讯，即发送、接收端都在中国内地的通讯同样容易被窃听。如果这些通讯通过中国政府自己发射的卫星传送，美国也可以用另一个太平洋边缘站点、位于日本北部的见泽空军基地进行窃听。

利用情报人员卫星监听"猎户座"。这是美国一种最新的情报人员卫星系列，被用来截获世界许多本地及长途电话所采用的点到点无线信号微波通讯。通过这种手段，美国可以窃听到中国内地深处的电话。"猎户座"原先设计用途是侦听前苏联内部重要的指挥控制系统的通讯。后来国家安全局得知无线电话可发射出可被截收的信号。于是，利用北极上空的卫星，美国便可以窃听到中国和其他国家内的手机通话。这方面最为人熟知的是"梯队系统"。这套系统是美国国家安全局使用的监听网络，在美国、加拿大、澳大利亚、新西兰和英国都设立了监听

点。1948年伦敦和华盛顿同意设立这个网络。“梯队系统”的强大功能令人吃惊。它利用美国的卫星网络，撷取移动电话通讯的微波讯号。在同一时间，记录数以百万个电话通讯，然后利用效能强大的搜寻设备，寻找一些可能对安全构成威胁的字眼。情报人员卫星令美国在冷战时期的情报搜集工作出现巨大变化，直至今日，情报人员卫星仍然是情报的重要来源。即使是商业卫星，对地面的图像清晰度解析能力也可以达到一米，这就足够监视地面上装甲车和大部分军事设备的移动状况了。

计算机窃听美国还采用新技术对中国进行计算机窃听。最先进的偷听科技可以在计算机键盘上放置一个偷听器，这样就可以监视使用者按进的键码，因为按每一个键都会发不同的声音，只要把这些声音转化成字母就可以知道使用者的文件内容。

对中国的窃听仅仅是美国全球通讯情报人员战略的一部分。在强化区域性通讯情报人员的同时，美国还积极部署全球化的通讯情报人员网络，这些全球化网络构成了通讯情报人员网络的核心。在英国英格兰北部，在约克郡哈罗盖特的曼维斯山上，那里地势较高，能见度极好，上看天，下看地，一眼可看数英里。人们从很远的地方就能看到那山上矗立着三十多个巨大的白色的状如高尔夫球的东西，第一次见到它的人可能会认为那是一座天文台。然而，曼维斯山实际上是常人可望不可及的地方，它是美国的一个军事基地。那高尔夫球状的东西就是雷达天线罩，在每一个“高尔夫球”里都隐藏着一个碟形天线，它们都对准天上的卫星。

在这占地数英亩的建筑物里，安装有世界上最先进的计算机系统和卫星信号接受设备，具有世界上最先进的窃听能力。它能窃听到在地球上空飞行的众多人造卫星的信号。这就是西方环球情报人员网的重要组成部分，其主要任务是监控海外的通讯和破译密码，其在美国本土的主要任务是监控外国驻美使

领馆，也监控被怀疑是国外情报人员的美国公民。

几十年来，曼维斯山一直与世界范围内的窃听网络进行联系，该网由美国掌握“超级秘密”的美国国家安全局控制。美国国家安全局控制的网络还与美国在世界各地的监听站联接，比如与英国的政府通讯总部有联系。曼维斯山就是政府通讯总部最大的窃听站。在冷战时期，该监听站主要负责监控所谓“铁幕”后面的社会主义国家的外交、军事和商业通讯系统。然而，冷战结束后，柏林墙倒塌后，该监听站不但没有萎缩，反而进一步扩大。

从通讯环节上窃取谍报，很难说是投入最小的一种窃密方式，因为在此过程中需要动用大量的富含技术性的情报人员工具，但成效往往是显著的，美国中情局的官员就曾声称已经把中国的海岸线摸得像自己家的“后花园”一样了。这些隐藏在空气中的情报人员在现代谍战中占据着主导地位。

与此同时，与通讯情报人员工具相得益彰的是缜密的情报人员交通网络，它就像一条条隐秘的高速公路，使获取的谍报及时有效地传达到位，也正因为如此，有人把情报人员交通设施称为情报人员活动的“第一设施”。

在情报人员活动领域里，交通是谍报得以传递和运行的沟通情报人员和特工人员之间的纽带，这里交通不仅包括传统意义上的交通工具，还包括传递谍报的其他有线、无线设备，甚至包括情报人员本人。

一提起

“特务接头”，相信绝大多数的人都不会陌生，事实上这就是一种典型的由情报人员作为交通工具的例子，这在不少影视剧中都有所体现。电影中两个特务接头，当然是东张西望，鬼鬼祟祟的猥琐样子。

这种由情报人员亲自作为交通工具的交通方式表现出显著的隐蔽性、不确定性和安全性，但客观上却要求情报人员之间

在地理位置上的接近，这显然不能满足情报机关对谍报效率的需求，而且与现代通讯工具的繁荣格格不入。

与此同时，这种由人亲自携带情报完成交通任务的工作充满了危险，为了确保情报的安全、避免消息外泄，情报人员人员一方面尝试着运用一些巧妙的方式记载情报，最典型的要数用淀粉溶液（如米汤）书写情报，待情报机关收取信件之后再用碘酒洗刷，使上面的文字显现出来；另一方面也设计了一些情报自毁装置，从而使情报在不慎遗失的时候自动毁灭，防止消息被敌方了解，有的情报机关会把情报放在一个特殊的铁盒里，一旦该铁盒被盗，由情报机关进行无线遥控，铁盒中的自动毁灭装置便会喷出绿色的溶液，将记载情报的信件完全腐蚀。

当现代科学技术和交通工具广泛运用于军事、生活实践的时候，情报人员的交通网络就变得丰富得多了，因此“科学技术是第一生产力”的论断在这里格外适用，正因为有了马可尼的无线电发报机才有了“永不消逝的电波”，正因为有了地球同步卫星才有了“在太空中传递的谍报系统”，当然最典型的情报人员交通工具莫过于电子计算机和互联网络。

不少人觉得互联网传递信息是天经地义的事，情报人员也无非是利用一下互联网平台把情报发送出去。持这种观点的人忽视了谍报的保密性和重要意义，而作为情报人员工具的互联网真正要做的恰恰是防止网络资源失窃，确保消息安全抵达。

为此，不少情报机构组建了一些秘密的网站，而情报只能通过这些网站的链接进行数据传输，还有的机构特制了一些计算机软件，只有安装这种软件的计算机才能实现“对话”……这些都是保证谍报安全的有益探索。

但不能忽视的是，驰骋网络的电脑黑客和电脑病毒，夹杂着防不胜防的情报人员软件肆无忌惮地攻击着这些看似铜墙铁壁的情报人员交通保障设施，难免会出现漏洞，更有的情报人

员组织正在研究通过寻找情报传输的光纤将其数据合成为谍报的技术，这些潜在威胁都决定了单纯依靠网络传输还很难作为一种安全而理想的谍报交通工具。

伴随着立体化信息传输系统的构建，有的科学家提出了一个颇有创意的设想：把谍报分割成不同的数据元素，再分别利用卫星、互联网、传统运输工具、人力等工具进行传输，最后在接收方的情报机构将这些片断数据加以综合，还原出最初的谍报。美国国家测绘局目前正在牵头实施一项计划，该计划将充分利用商业市场的信息技术，使美国的情报输送手段发生一场革命。

这项计划的重点是探索把侦察卫星与通过商业测绘数据、飞机侦察和电子监听等其他手段收集的情报相结合的技术，使高度集成的情报产品得到更迅速的利用。此外，美国国家测绘局还为地面、航海和航空提供数百万张地理图，并计划把所有地理图制作成数字图。除了情报的分析和迅速传递外，情报的“收集、处理、分析和发送”体系要求“地球空间定位”。

这意味着每一幅图像必须以时间为参考体系，并且带有地球和人工添加的三维特征，相对整个地球的误差在几英尺之内。这固然有益于情报传输的安全，但也客观上加大了情报人员作为谍报传输源头的压力和难度，就目前而言，这种传输方式的大量应用还需要时间。

不难看出，情报人员交通工具归根结底就是信息传输的交通工具，追求快捷、安全与高效是情报人员交通工具的不变主题。而连接交通工具之间的各个“网点”，正反映出了情报人员组织网络的分布状况，从这一点上讲，情报人员交通网络的设置根本上体现了情报机构的思考习惯和工作思维，这就要求情报机构除了在技术和工具上做到精益求精的同时，还应该在头脑和思路上下工夫。

第四节　基因间谍崭露头角

在高科技的今天，情报的搜集工作愈演愈烈，竞争也是无处不在，甚至细微到基因的领域。FBI讲述了这样的案例。

2001年5月9日，美国俄亥俄州陪审团向该州北部联邦地方检查院递交了对两名日本科研人员冈本卓和芹泽宏明的控诉书，控告这两名日本人从俄亥俄州克利夫兰医院盗窃了治疗阿尔茨海默综合症（老年痴呆症）的药品试样和相关脱氧核糖核酸（DNA）的样品，并把所盗物品带回日本理化研究所。控诉书认为两名日本人行为违反了美国的“经济情报人员法案”。北部联邦地方检查院斯维尼检查官对此发表声明称，日本理化研究所94%的经费是日本政府拨款，此案有可能会发展成日美间的外交问题。目前，华盛顿已要求日方引渡已经回国的研究员冈本卓。

脑科学研究是目前世界科技激烈竞争的一个领域，而案件所涉及的脑科学研究更是其中的一个焦点。早在1990年美国政府就制定了《脑十年计划》。为此，美国每年在脑科学研究上投入大量的研究经费，目前美国在这方面已形成了25000人庞大研究队伍。而与此同时，1991年欧洲成立了《脑十年》委员会，1997年日本理化研究所成立了脑科学综合研究中心。由此可见，各国都在努力抢占这一领域的制高点。

单就阿尔茨海默综合症研究来说，德国的海德尔堡大学和美国哈佛大学是欧美地区的佼佼者，而美国克利夫兰医院也是这一领域有名的研究机构，很显然，日本在人体基因组研究方面已经被远远低落在后面。于是日本千方百计要在后基因领域赶超欧美。日本在1999年出台了生物产业的基本战略，把关于生物基因研究的预算提高到2600亿日元，2000年提高到3000亿日元。2001年日本13家主要医药生产厂家的研究开发费比上年度提高6%，总额达6000亿日元。在生物技术专利数量上，日本也是快步赶超。1995年在日本登记的生物技术专利数量美国为672件，占42%，日本为576，占36%；而1999年日本的专利注

册数量达到1076件，占45%，美国则为908件，占总量的比率下降到38%。

被控告的两名日本人，一名，另一名是美国堪萨斯大学医学研究生院副教授芹泽宏明。控告书说，冈本卓和芹泽宏明在一年多的时间里共同谋划了这起盗窃案。

两名涉案的嫌疑人可以说是日本高科技领域的精英。冈本卓今年40岁，毕业于东京大学医学系。1999年7月进入日本理化研究所。在日本理化研究所，冈本卓担任脑科学综合研究中心遗传基因研究小组负责人，因为他发现导致老年痴呆症的“β淀粉状蛋白质”与某种细胞膜有密切关系而在国际上享有盛誉。冈本卓从1997年1月至1999年7月在克利夫兰诊疗所从事老年痴呆症的病理及治疗研究，在担任该所神经科学副主任研究员的同时还兼任俄亥俄州立大学分子遗传学教研室的副教授，

另一嫌疑人芹泽宏明今年39岁，毕业于日本明治药科大学，后又就读东京大学医学院研究生院，1991年获医学博士，后来到美国麻省理工学院从事研究工作，1996年12月转职到堪萨斯大学医学中心任副教授。20世纪90年代中期，冈本卓和芹泽宏明作为从事分子生物学研究的科研人员在美国波士顿相识，并成为朋友。

1999年7月8日夜至9日黎明，冈本卓伙同另一名医生在夜幕的掩护下潜入俄亥俄州克利夫兰医院克利夫兰诊疗所的拉纳研究所，并将有关老年痴呆症的DNA样品和试剂盗走。冈本卓为了掩盖其盗窃行为，他在装样品的试管里重新装上了水，对所窃物品进行伪装。得手后，冈本卓把所盗物品装在4个箱子里寄存到住在堪萨斯州的芹泽宏明的住所。而他自己则在1999年7月26日辞去了在克利夫兰医院拉纳研究所的工作，回到日本，进入理化研究所就职。1999年8月，冈本卓再次来到美国，从芹泽宏明那里取出寄存的箱子并带回日本，交给了日本理化研究所。很显然，这是一起有预谋、有计划的盗窃行为。

克利夫兰医院拉纳研究所发现物品被盗后，立即向美国联邦调查局作了报告。美国调查人员随后对芹泽宏明进行询问，但是，事先有准备的芹泽宏明作了伪证。

据日本驻堪萨斯城总领事馆透露，1999年9月9日美国联邦调查局以帮助非法运送所盗物品和作伪证的罪名逮捕了芹泽宏明。后经交涉，芹泽宏明以2万美元的保证金获得保释。美国联邦调查局对已回到日本的冈本卓，也发出了逮捕令。目前，美方正就引渡冈本卓的问题同日本进行交涉。

根据美国联邦调查局克利夫兰分局估算，此案已给拉纳研究所造成了200万美元的损失，同时也迫使该所的老年痴呆症研究不得不因此而停滞。

此案发生后，日本外务省和日本理化研究所也分别成立了调查组，对冈本卓的研究室进行了调查，对其实验样品等进行了检查，但是冈本卓矢口否认对他的指控。与此同时，日本理化研究所也声称，冈本卓虽然在研究老年痴呆症及治疗新药的开发，但所用的方法与拉纳研究所完全不同，他也未从美国带回什么试样交给理化研究所。日本内阁秘书长福田康夫在记者会上慎重表示："美国当局正对此案件进行侦查，我们不便发表任何意见。"

《日本经济新闻》在分析这起基因情报人员案时指出，美国这次态度强硬，是因为它有意霸占到了2020年价值将达数千万亿日元的生命科学市场。而日本在这方面的研究也是非常积极的。该报道指出，到了2025年，全球痴呆症病患者将高达2000万人。自1990年老布什时代开始，美国就展开10年脑科研究的政策，对脑科研究的成果十分关注。

?

阿尔茨海默综合症是老年性痴呆症的一种，患者因为脑神经细胞的死亡而引起痴呆，严重的连自己的亲人也不能辨识，目前尚不明确其发病原因，一般认为是"β淀粉状蛋白质"存留在

脑中使神经细胞窒息死亡而造成此病。

目前世界上阿尔茨海默综合症患者约1500万人，日本约有150万人，美国约有400万人。随着社会老龄化趋势日渐加重，这种疾病的患者还会增加，到2025年预计世界患者总数将达2000万人以上。

以目前的诊疗技术来说，对于阿尔茨海默综合症还没有治疗的特效药。日本在对其研究和药品开发上十分活跃。日本的一家制药公司用独自的技术开发了一种叫“阿利塞普特”的治疗此病的新药，从1997年首先在欧美上市，1999年在日本销售，到今年一季度销售额达700亿日元。生物领域将成为21世纪创造新生产业的重要源泉。预计生物基因产品的市场规模可达数百万亿日元。面对这一巨大市场的诱惑，各国都在垂涎欲滴。为了开发治疗阿尔茨海默综合症的新药开展着激烈的竞争

美国把生物、宇航、信息产业、半导体等高科技产业视为国家发展的命根子，并将这些领域纳入国家安全保障体系。小布什政府对这一领域的安全更为敏感，美国绝不会轻易放弃他在高科技领域的垄断地位。

当初冈本卓表示要辞职返回日本时，克利夫兰诊疗所就曾一再挽留。因为同意其回国，那么投在冈本卓身上的研究经费就将化为乌有，而且一名脑科学领域的优秀的人才也将流失。经过多次挽留无望，双方开始围绕雇佣合同进行交涉，并由此产生了矛盾和对立。

美日之间知识产权意识大相径庭。美国在1980年实施了《拜•多尔法》，此法规定利用政府资金进行研究时，研究成果要归单位所有。实际上科研人员在与科研单位签订雇佣合同时，也就等于把自己将来的研究成果所有权转让给了雇佣单位。当然美国的科研机关也不是完全限制科研材料、数据的相互利用。例如美国国立卫生研究院也鼓励没有专利化的生物材料无偿地转到所外去。但向外转移时，材料的所有权是国立卫

生研究院的，使用方只能以科研为目，不能以商业开发为目的，同时不能把材料再转给第三者。而美国大学和公立机关的教授、科研人员都不是国家公务员，他们都签有雇佣合同。因此，他们在实验室的笔记资料是不可随便带出实验室的。美国的研究机构或企业在从外部招聘研究人员时都签署相应合同，合同中明文规定专利权归聘主所有，同时要签订离职后不得把在职时知道的情报泄漏出去的保密合同。

而在日本则不存在美国式的规定，日本的科研人员把试验样品带到新工作单位的现象十分普遍。日本有一种自由交换信息的风气，他们认为过分的保密会阻碍研究的发展。一项对研究单位和所聘研究人员之间有无关于研究资源的合同调查表明，日本的大学或研究所都没有这种合同，而日本的企业则有这方面的合同。这也表明日本公立机关对研究资源管理的落后。因此许多日本人士说，在日本是十分普遍的“常识”，在美国就成了“犯罪”。

在美国，冈本卓和芹泽宏明犯了经济情报人员案，对这种罪犯最多可判处15年的监禁。面对21世纪的巨大大市场，谁能占领主要份额，谁就能获得竞争的最后胜利。因此遏制与反遏制的斗争必将是长期而持久的。

第40章　军事情报：可以操控军事的进程与胜败

情报对于战争来说，无疑是最能改变战局的利器。无论是在刀光剑影的古代战场、还是在高科技充斥的现代战场、乃至没有硝烟的战场，情报都占据着十分重要的地位，如果情报运用得好，足以操控战争的进程和胜败。因此，在某种意义上可以说，得情报者得天下。

第五节FBI粉碎纳粹“帕斯特里欧斯行动”

联邦调查局（FBI）的主要工作是对内工作，也协助中情局等情报部门进行反情报人员工作。联邦调查局在二战期间，在罗斯福总统的要求下肩负起反情报人员、反破坏和反颠覆的任务。在传奇局长胡佛的领导下，联邦调查局办了几件大案，最有名的是在短时间内抓获8名到美国执行破坏任务的纳粹情报人员。

二战期间，日军在偷袭珍珠港之后，德国元首希特勒就开始向美国宣战，他命令德国军事情报机构展开对美国的间谍战与破坏战，让美国公民也生活在惊慌和恐惧当中。为此，德国情报人员机构精心策划了

“帕斯特里欧斯行动”，该行动的计划是招募曾经在美国生活过一段时期的德国公民，让他们乘坐潜艇秘密返回美国东海岸，然后用炸药对一些美国大城市发动恐怖袭击。炸弹袭击的目标主要包括美国的火车站，当然，纽约的犹太人商店、铝工厂，尼亚加拉瀑布旁的水电厂，俄亥俄州和密西西比河沿线的运输船等都在目标范围之内。

据FBI披露，纳粹情报人员们被招募后集中在柏林附近的一所军事学校中接受

“破坏课”的训练，他们除了要学会如何使用炸药、如何炸毁铁轨、如何驾驶火车外，还要学习各种情报人员技巧，包括怎样隐藏身份融入美国社会、怎样使用隐形墨水进行书写等。后来，这些情报人员还去德国的铝工厂、火车站、水渠和其他地方进行参观，在参观中他们被告知，同类工厂中哪些地方是最易袭击的弱点。

经过一系列的训练之后，最后共有8名纳粹情报人员组成两个小组参加了密谋袭击美国的“帕斯特里欧斯行动”。1942年6月14日，在浓雾的掩盖下，第一小组的4名纳粹情报人员乘坐德国U型潜艇，经过19天的秘密航程悄悄驶近美国东海岸，第一小

组的头目乔治•达斯奇和3名同伙在纽约长岛的阿马甘塞特海滩悄悄登陆。他们随船携带了大量高能炸药、雷管和装有硫酸的水笔等，此外还携带9万美元的现金。几天以后，第二小组的4名纳粹情报人员也在佛罗里达州杰克逊维尔市附近的彭特维德拉海滩秘密登陆。

不过第二组纳粹情报人员的运气显然不如第一组，他们刚来到海滩上，就被一名在附近巡逻的美国海岸警卫队成员约翰•库兰发现。约翰•库兰立即上前盘问，4名纳粹情报人员声称，自己是一伙渔民，船不巧搁浅了。但约翰•库兰并不相信他们的话，要求他们一起随他到海岸警卫队办公室接受检查。这下，4名纳粹情报人员慌了神，凶相毕露，一会威胁约翰•库兰，一会有试图用金钱收买约翰•库兰，总之软硬兼施。多年的经验告诉约翰•库兰，这4个人绝非等闲之辈，为了使4名纳粹情报人员不怀疑自己，约翰•库兰表示要给点封口费，对方立刻给了约翰•库兰260美元。约翰•库兰回到海岸警卫队办公室后，立即汇报。虽然美国警察没有抓住这4名纳粹情报人员，但这让美国警察提高了警惕。联邦调查局迅速介入，展开全面调查。

“帕斯特里欧斯行动”成员在纽约市侦察多日，发现无从下手，渐渐失去了参加行动时的激情，纷纷把带着的钱在纽约的夜总会花天酒地，形骸放浪。组长乔治•达斯奇对在美国境内制造炸弹袭击事件失去了信心和勇气，他改变念头，决定向联邦调查局自首。

但是联邦调查局纽约分部的特工根本不相信乔治•达斯奇的供述，并把他当做一个胡言乱语的“疯子”。无奈之下，乔治•达斯奇决定前往华盛顿，到联邦调查局总部去自首，“他们一定会相信我的。”

乔治•达斯奇这样想。

到了联邦调查局总部，乔治•达斯奇的待遇跟在纽约一样，仍然被认为是疯子，直到他将随身携带的大量美元展现在特工

面前，联邦调查局官员才开始认真对待乔治•达斯奇所说的话。联邦调查局局长胡佛得知消息吓出了一身冷汗，下令封锁纽约和佛罗里达州的主要交通要道，并对过往车辆进行严密排查。6月27日，另外“帕斯特里欧斯行动”的7名参与者全部被抓获。

8名纳粹情报人员被捕后，罗斯福总统决定绕开繁琐的民事法庭程序，设立一个特别军事法庭对这几名纳粹情报人员进行审判。这起审判在美国司法部的一个房间内秘密进行，事实上，还是联邦调查局在审讯。

但是，很多人对这起“军事法庭审判案”的合法性很提出置疑，被指定为8名纳粹情报人员辩护的一位美国陆军上校说：“我们认为，美国总统下令建立这样的军事法庭是不合宪法的。”争议闹到了美国最高法院，但最高法院也认为，这是战时，所以，总统的决定没有错。

联邦调查局开始审讯，8名德国情报人员一一招供。6人被处死，2人被特赦。但这已经是6年后的事情了。

8名纳粹情报人员案的顺利告破，虽然是因为情报人员内部起了冲突，但联邦调查局在审讯过程中所表现出来的专业却是最终使那些情报人员招供的主要原因。

第六节　海防情报泄露，清帝国丧失海防

在战争中，情报泄露将直接影响战局，甚至对某一国的军事力量造成毁灭性的打击。FBI通过日本情报人员搜集清政府海防情报、并因此取得胜利的真实事例介绍了军事情报的重要性。

甲午战争之前，清政府的洋务运动进行得如火如荼，并花巨资购买战舰，壮大海防力量，当时清政府的海军船只总吨位位居世界第六。但是，这样一只庞然大物在黄海海战中却被当时的海军小国日本打得七零八落。人们常常把战败归罪于清政府的腐败无能，但是从另外一个角度讲，日本能取得这场战争的胜利，除了制度、装备和士气外，日本情报人员也是重要因

素之一。

1895年3月，甲午战争的硝烟尚未散尽，清政府北洋大臣、直隶总督李鸿章作为清朝政府的特命全权大使东渡日本，并与日本政府签订了丧权辱国的不平等条约——《马关条约》。日本因此得到了价值1亿两白银的战利品和2.3亿两白银的赔款。这笔巨额赔款相当于当时日本7年的财政收入总和，日本的经济和军事实力自此急速扩张，为其在20世纪30年代大举侵华埋下了伏笔。

实际上，从19世纪80年代开始，日本连续不断地往中国派遣情报人员。“玄洋社”大概是最早在中国进行秘密情报人员活动的日本情报人员组织，其于1884年在上海昆山路建立了一座东洋学馆。

当时，日本在中国的军事情报人员已经渗透到了中国各个地区。日本军事情报人员在华北的总机关设在北京，总头目是青木宣纯。青木宣纯在日军参谋本部任职，于1884年到中国进行谍报活动，并化名广濑次郎。在上海，日本驻沪领事大越成德与根津一派遣情报人员藤岛武彦化装成和尚，到浙江普陀山与隐匿在法雨寺的高见武夫会合，回合后刺探福建舰队的军情，并绘制地图。直到藤岛武彦在镇海被抓获，日本在中国的情报人员网络才被发现。

在这一系列日本情报人员中，天津的神尾光臣最为诡计多端。被誉为日本陆军“三大中国通”之一的神尾光臣毕业于日本陆军教导团，于1882年被派到中国进行情报活动。甲午战争前夕，即1894年夏季，日本以重兵胁制朝鲜。日军参谋总长、陆军大将栖川宫炽仁亲王亲自召见日军大尉根津一，并命令他潜往中国，目的是侦察北洋舰队的实力与动向，进行临战准备。同样担负情报人员任务的日军中尉荒尾精到上海后，立即将手下情报人员宗方小太郎从汉口召回，并指示他潜入烟台、威海，想尽一切办法侦察北洋舰队的动向。当时为了避免中国方

面注意，日本情报人员机构专门制定了一套周密的暗语系统，同时为了情报准确、及时，还收买了一大批清朝官员。

甲午战争前夕，清政府已经建立了北洋、南洋、福建、广东四支舰队。在这四支舰队中，日本军政界最关注的是北洋舰队。从北洋舰队的设施上看，当时的清朝大臣李鸿章向德国订造的铁甲“定远”“镇远”“来远”“经远”四舰，向英国订购的“致远”“靖远”两舰都隶属于北洋舰队。截止1888年，北洋舰队已经拥有大小舰艇25艘，官兵4000人。与此同时李鸿章还在威海修建船坞、港口、炮台等，并驻有北洋水师提督衙门。另外，从清政府每年投入的海军费用中也可以看出北洋舰队重要的地位，北洋舰队在海上能直接保护到京城的安全。也正因为如此，对北洋舰队的调查就成为了日本情报人员工作的重点。

宗方小太郎从上海来到烟台，经过化装后前往北洋舰队的主要基地——威海。宗方小太郎在汉奸的帮助下在威海四处搜寻情报，甚至乘坐小船到刘公岛暗暗了解水师的布防情况。但由于北洋舰队防备严密，一时收效不大。同时，在天津活动的日本情报人员石川伍一也在积极调查，表面看来他只是日本松昌洋行的普通职员，其实上他是一个老练的军事情报人员。石川伍一曾于1886年与宗方小太郎一起抵达汉口，归入荒尾精门下。而后两人加入四川支部，完成了一部有关四川的报告并附有详图。1893年石川伍一奉命来到天津，以洋行职员为掩护，进行情报人员活动。

正在日本情报人员一筹莫展的情况下，一个偶然的机会，石川伍一通过一个清兵认识了李鸿章的外甥、时任军械局书办的刘芬。在与刘芬的交谈中石川伍一发现刘芬是一个贪财好色之徒。于是石川伍一精心策划，一方面满足刘芬的贪欲，另一方面带刘芬去日本妓院。自此之后，刘芬对石川伍一的话唯命是从，并不断为石川提供情报，相应地他每次也能得到想要的色与财。就这样，石川伍一毫不费力地得到了援朝清军的有关

情报。日军获悉后立即调整了兵力部署。1894年7月25日，在丰岛海面发生了清军运兵船被日本联合舰队第一游击队三艘舰艇围攻的悲惨事件，在船上的千余人清兵全部牺牲。这一事件发生后，清政府才有所察觉，经过调查将石川伍一等在中国的情报人员一并抓获，后处以死刑。

1894年8月1日，清朝和日本正式宣战。日本驻天津领事馆撤走后，宗方小太郎伪装成中国老百姓，往来于威海、旅顺之间，借机窥探中国海军的情报。8月中旬左右，由于平壤战事紧急，清政府决定向朝鲜再派援兵。由招商局的五艘轮船运送总兵刘盛休的铭军十二营6000人进入朝鲜。为防止日本舰队袭击，李鸿章电令北洋舰队主力护航。威海附近停泊的镇远号等14艘中国军舰得到李鸿章的命令后立刻投入出征准备。宗方小太郎在威海得知北洋舰队的出发时间，立即将镇远号等14艘中国军舰开赴朝鲜的具体日期电告日军位于上海的谍报机关，根津一得到消息后随即发给日军大本营。日军大本营即刻派出日本联合舰队，日本联合舰队于9月15日到达朝鲜黄海道大东河口附近。与此同时，丁汝昌率北洋舰队由威海卫出发，经旅顺后于15日舰队至大连湾。16日，舰队安全到达安东附近的大东沟，中国步兵连夜登陆，北洋舰队返航。17日，返航的北洋舰队在鸭绿江口外的黄海海面遭到了日本海军舰队的伏击，黄海海战中北洋舰队的主力被打残，从此清帝国没有了海防。

可以说，在清政府与日军的海战中，日本情报人员起了举足轻重的作用，获取了大量海防情报，为日本海军战胜清朝海军立下了功勋。但是，情报人员斗争是残酷的，后来根津一手下的这六名情报人员有五人都被清兵抓住，并被处死。

第七节“肉馅计划”蒙蔽了希特勒

“在战争时期，真理是如此宝贵，必须用谎言去保卫它。”丘吉尔道出战争的残酷性，情报人员们设下一幕幕惊天骗局去保护真理，正邪之间展开一次次惊心动魄的角逐战。FBI为

我们讲述蒙蔽了希特勒的“肉馅计划”。

在西班牙加德斯湾，古老鱼乡韦尔瓦城的一座公墓有一块简朴洁白的大理石墓碑矗立在苍松翠柏之间。墓碑上用英文镌刻着“威廉•马丁之墓”几个大字，在这块普通的墓碑下面，埋藏着第二次世界大战中非常隐秘也非常成功的一次情报欺骗活动。这次活动的成功，曾经调动了纳粹德国的数支精锐部队，同时，也挽救了成千上万英国人和美国人的宝贵生命。

1943年初，第二次世界大战的战争形势已经发生了根本性的转变。盟军在北非已经取得了压倒一切的胜利。德军最高统帅部也十分清楚，下一阶段，盟军将在南欧登陆作战。只是目前他们现在所不了解和十分想知道的就是不久后盟军实施登陆作战的确切地点。关于在南欧登陆作战，盟军方面已经决定把西西里岛作为登陆的第一块跳板，随后对意大利本土进行大规模进攻。

1943年2月，伦敦监督处处长、绰号“诈骗总管”的英国陆军中校约翰•比万主持召开了战时特别机密的会议，与会者都是英国的情报人员头目和高级将领。在会上，约翰•比万说：“大家都知道，盟军向北非的进军正在逐步走向胜利。在1月举行的卡萨布兰卡会议上，我们英美两国统帅已经决定在突尼斯战役结束后立即实施西西里岛登陆战，以扫除地中海交通线上的主要障碍，迫使意大利退出战争。现在盟军交给我们的任务，就是如何掩护这一登陆西西里岛的行动。”

西西里岛是地中海的最大岛屿，是意大利的属地，整个岛屿呈三角形。由于西西里岛战略地位十分重要，德国和意大利对该岛实行了重兵防卫，在这个面积25700万平方公里的岛屿上，部署了13个主战师和一千四百多架飞机，总兵力达36万人。面对西西里岛庞大的守军，如果盟军靠武力进攻西西里岛，代价必然十分巨大。有鉴于此，英国情报部门认为要设法让希特勒相信盟军下一步企图占领两个地方，一个是进攻希腊

以便向巴尔干推进；另一个是进攻撒丁岛以作为进攻法国南部的跳板。但是，这是一项极为艰难的任务，因为就像丘吉尔所说："除了傻瓜，谁都知道那是西西里岛"，特别是盟军在1942年6月占领了潘特莱小岛后，进攻西西里岛的意图十分明显。

会议陷入了沉默之中，就在大家冥思苦想之际，海军少校埃文•蒙塔古说话了："我有一计：借尸计！""借尸计？什么意思？"与会者纷纷问道。埃文•蒙塔古看到大家期待和疑惑的目光，便讲述自己的计划："我们制作一具尸体，把他装扮成参谋部军官，身上带着特制的高层文件，然后把他送到表面中立实则亲德的西班牙海岸，让尸体来告诉敌人我们将要进攻某个地方。""你想得太天真了，世界上哪有这样的事情？"与会者纷纷表示质疑。埃文•蒙塔古接着说："先生们，这个计划有很多有利条件，第一，德国人已经知道盟军的官员经常乘坐飞机沿西班牙海岸飞向北非，如果让尸体看上去好像由于飞机失事而坠海致死的，就不会引起怀疑；第二，德国谍报机关在韦尔瓦附近有个与西班牙关系密切的情报人员网，这个情报人员网一向行事鲁莽、工作浮躁，他们曾经发现一名法国军官身上带有若干文件，便不作深入调查而直接送往柏林。而且，西班牙实际上是亲德的，如果这具尸体漂到西班牙海岸，那么他所携带的文件一定会落到德国人的手中。当然，这个计划也有风险，如果希特勒识破盟军这个骗局就会悟出真相，进而集中兵力，挫败盟军进攻西西里的进攻。"

经过反复、认真、周密的讨论研究，丘吉尔、艾森豪威尔，以英美联合参谋总部等批准了这个计划。尤其是丘吉尔特别欣赏这个计划，将将其称为"肉馅计划"，并指示埃文•蒙塔古具体实施这项计划。

埃文？蒙塔古接到命令后首先要做的就是找到一具适合的尸体，通过向医生打听，最好找因肺炎或落水而死的尸体，因为这两种尸体经过解剖后肺部都有积水。几经周折，埃文？蒙

塔古终于找到了一具因肺炎去世的男尸，并给予他身份“马丁少校”。接下来，就是最关键的部分，即伪造马丁少校的密件，其中最棘手的是密件的形式和内容。形式不当，内容不巧妙，敌人不会轻信，但两者都做得太过分，容易让敌人认出是圈套。怎么办？经过反复论证，英国谍报机构决定由英军总参谋部副总参谋长阿奇博尔德•奈爵士给英国驻北非突尼斯的远征军司令部华德•亚历山大将写一封亲笔信。如此一来，德军统帅部会把这封信作为极为珍贵的材料而加以重视。而密件内容的伪造要更加小心谨慎。信的内容表面上写别的事，但却遮遮掩掩地透露点情报。怎样才能装得逼真呢？经过多次考虑后决定让亚历山大将军指挥的突尼斯军队西进，攻击撒丁岛；让亨利•威尔逊指挥的埃及部队东进，从希腊长驱直入，强攻巴尔干半岛。事实上，当时盟军缺乏登陆艇，决不可能多线作战。

一切细节都安排妥当，每条线索都恰到好处，在对马丁少校的所有物品进行最后一次验证之后，1943年4月17日，马丁少校的尸体被放入标着“光学仪器”字样的罐子里，由军情五处的卡车运送到苏格兰海岸，然后被装上潜艇驶向马耳他。4月29日，潜艇到达西班牙南部与葡萄牙交界处的韦尔瓦港自由1500米的海底。4月30日凌晨，马丁少校的尸体被推入了水中，接着潜艇又在800米外放下一只橡皮筏，筏上只有一个铅制的桨板，为的是装成时间仓促的假象。一切都是按计划进行的，天衣无缝。

1943年4月30日凌晨，马丁少校的尸体在西班牙南部加德斯湾被当地渔民发现。尸体很快被送到西班牙的华尔斯医院进行解剖。解剖结果：尸体系活着坠海溺死，肺部有少量海水，估计尸体在海上漂流了3至5天。当天下午，英国驻马德里海军武官向英国发来电报报告，他们从英国驻韦尔瓦的副领事那里获知：“一名英国军官的尸体被西班牙的渔民发现并带回岸上。”英国情报机构一听马上明白了，马丁少校按计划抵达了目

的地。

西班牙海军办事处查明尸体身份后，便将此事通知了英国驻韦尔瓦的领事，但由于西班牙当局与纳粹德国的关系很密切，西班牙人在通知英国人的同时，也通报了德国在西班牙的情报人员。行动迅速的德国情报人员立即抢先一步，在英国领事认领尸体之前，已经将“马丁少校”身上的所有文件全部偷拍下来。不久，文件的影印件就被送到德国柏林鉴定去了。柏林当局接到驻西班牙谍报局的报告后，一面立即着手进行鉴定，一面指示其谍报局代表提供更加详尽的细节。

为了将这场戏演的逼真，埃文？蒙塔古通过一些途径敦促对此计划一无所知的英国海军武官向西班牙人所要马丁少校随身携带的重要文件。5月13日，马丁少校随身携带的文件返回到伦敦。英国情报机构拿到文件后立即用新的科学方法进行检验，终于从夹在纸上的夹子是干的这个疑点，发现文件已被德国人用盐水软化纸张的技术方法拆开拍照复制了。埃文？蒙塔古因此断定，这些密件已经被德国情报人员网拍照并送往柏林了，计划进行得十分顺利。

应英国方面的要求，西班牙当局以军葬的方式安葬了马丁少校。其“未婚妻”也为葬礼送来了花圈，并附了一张悲痛欲绝的纪念明信片。

与此同时，在伦敦的海军部公证司伤亡处，按照常规把马丁少校的名字与1943年4月下旬阵亡的其他死者的名字一同公布于众。1943年6月4日，伦敦《泰晤士报》发表了战地伤亡人员名单，其中，马丁少校也跻身其中。而这个名单就天衣无缝地向德国人证明了马丁其人是完全真实可信的。

正如英国谍报机构所预料的，德国方面认真研究了密件和“马丁少校”携带的物品，向希特勒提交了一份报告。这份报告声称：文件的可靠性无可置疑。得到情报的希特勒喜不胜收，于是，希特勒在1943年5月15日召开了最高统帅部作战会

议。他命令："所有与地中海防御有关的德军指挥部迅速密切协同，集中全部兵力和武器，在6月30日前完成对撒丁岛和伯罗奔尼撒的集结和部署。"

按照希特勒的部署，隆美尔元帅被派往希腊，组织一个集团军群，会同随后从法国南部调来的第1装甲师，在希腊东部的爱琴海域设下3道防线。希特勒又从苏德战场抽出两个装甲师，命9天内抵达希腊。与此同时，希特勒把党卫旅派往撒丁岛，从西西里岛抽出装甲部队加强科西嘉岛的防卫。而在盟军要登陆的真正地点——西西里岛，则防御力量却较弱。

1943年7月9日，盟军重兵准备在西西里岛登陆，这天天气骤变，夜里，盟军集中主力在西西里岛登陆了，这对于德军来说是绝对意外的。8月17日，盟军在西西里岛登陆战胜利结束，彻底占领了西西里岛。在这场战役中，德意军伤亡3.3万人，被俘13.2万人，此外损失坦克260辆，大炮500门，飞机1700架。以假乱真的"肉馅行动"计划帮助盟军成功地攻占了具有战略意义的西西里岛，加快了世界反法西斯胜利的步伐。

第41章　政治情报：可以左右政治大局的变动

军事情报能改变战争的进程和走向，而政治情报足以左右政治大局，大多数情况下，军事情报和政治情报相辅相成，共同左右大局变动，甚至企图改变世界格局。为此，基于国家安全、民族利益，要时刻提高对外防范的意识，扼杀栖息在暗处的政治情报。

第一节　二战期间，克格勃情报人员在中国搜集情报

在情报人员领域，提起前苏联克格勃，几乎无人不知无人不晓，甚至令人闻声色变，这个庞大的情报组织给人们的印象

是非常神秘和不可一世的，该组织下的情报遍及世界各个角落。在这里，FBI将介绍第二次世界大战期间，活跃在中国战场上的一批克格勃情报人员，其中不乏理查德•佐尔格这样世界知名的大情报人员。

在第二次世界大战进行得如火如荼的时候，前苏联情报机构和内务部不仅向欧洲国家以及其他法西斯轴心国派出了大量的谍报人员，同时也往被日本军队占领的中国等其他亚洲国家派出了许多情报工作者。这些情报人员分别以志愿者、战地服务人员等身份进入中国，后来因为战争的需要，前苏联情报机关从情报人员之中选拔出了一些具有某些方面特长的工作人员，以形形色色的合法身份作为掩护，深入日军占领地区，为前苏联设在中国的情报中心和国内的情报机构搜集各类有价值的信息。

1927年中国大革命失败后，中国共产党人遭到血腥而残酷的残杀，国民党在上海的暴行尤为残酷，前苏联派遣到中国的情报人员小组也遭到破坏。紧接着，日本吞并中国的野心越趋明显，亚洲笼罩在战争即将来临的恐怖气氛之中。由于极为复杂的政治、军事与国家利益等因素，斯大林长期关注远东，更关注中国。这一时期，前苏联克格勃的情报人员也由此而渗入了中国。

潜入中国克格勃情报人员中的重要人物之一便是理查德•佐尔格。在1930到1932年期间，前苏联特工理查德•佐尔格以德国著名记者的身份为掩护，领导他所建立的情报小组在中国搜集了大量情报，特别是关于日本对中国的侵略计划，成为前苏联判断德国和日本战略意图的重要参考。

理查德•佐尔格到中国的主要任务是搜集有关中国政治、军事和外交方面的情报，深入了解英法美日的对华政策。理查德•佐尔格精通英语、法语和俄语，来华前后，他又在很短的时间内掌握了汉语和日语。理查德•佐尔格在前苏联情报界使用的名

字是“拉姆扎”，负责的情报组织网络因此而被称为“拉姆扎小组”。该小组有14名核心成员，包括报务员、译电员、联络员、摄影师、军事顾问等，其中有波兰人、德国人和中国人。几个月后，理查德•佐尔格又将自己的情报网络扩展到了广州、天津等地。

与此同时，理查德•佐尔格还密切关注中国共产党领导及解放区的发展，并及时跟踪了解蒋介石围剿解放区的情况，在理查德•佐尔格的一份报告中这样说：“目前，苏维埃运动在中部和南部的三百多个县蓬勃发展。苏区拥有正规部队36个军，此外还有20万民兵和大约100万装备较差的工农游击队员……苏维埃政府致力于消除帝国主义的压迫和一切封建残余势力，没收地主土地，将其分给农民，免除农民的债务。所有这些措施都使得苏区为全中国的解放指明了道路。南京政府虽然得到了许多帝国主义国家广泛而全面的支持，但无法消灭苏区。蒋介石对苏区大张旗鼓的征讨接连失败。但国民党不打算放下武器，近期将对解放区展开新一轮征伐……”由此可见，理查德•佐尔格对中国共产党和解放区的情况了解得多么透彻。

但是随着理查德•佐尔格在中国地区的广泛活动，他的行动开始被国民党特工秘密监视，理查德•佐尔格也有所察觉，就这样理查德•佐尔格返回了莫斯科继续从事情报工作。后人评价理查德•佐尔格是堪称前苏联最优秀的特工之一。

在中国战场上，与理查德•佐尔格比肩的一位优秀情报人员则是崔可夫，1938年夏，斯大林亲自批准前苏联军事使团前来中国，其中21名高级军官就有崔可夫，后者在1929年参与了远东之战。

1940年12月，崔可夫第三次来华。临行前，斯大林同崔可夫进行了“绝密”的谈话。斯大林说：“您和所有驻华人员的任务就是紧紧束缚住日本侵略者的手脚。只有当日本侵略者的手脚被捆住的时候，我们才能在德国侵略者一旦进攻我国的时候，

避免两线作战。”崔可夫此番前来是担任驻华前苏联军事使团团长，并任蒋介石的总军事顾问。崔可夫带给蒋介石政府的援助清单是：150架战斗机、100架快速轰炸机、近300门火炮、500辆吉斯-5型汽车及其相应的装备与配件。

前苏联军事顾问遍及国民党的各个战区，自然容易把握蒋介石的军事态势。崔可夫可以出席参谋总长兼国防部长何应钦主持的每周一次的军事委员会会议。崔可夫广泛地接触各国驻华武官，大量搜集世界军事情报，并迅速地报告给前苏联政府。诸如国民党的兵力仅相当于日军在中国兵力的二分之一，蒋介石还想与前苏联促进新的“信任关系”，共同对抗日本法西斯。特别是在斯大林暗中生疑与日俱增之时，前苏联政府急令崔可夫从速密报有关日军是“北进”还是“南进”的倾向性情报。这是涉及前苏联战略方向的一大要务，与此息息相关的是日本外相松冈洋右行即将访问前苏联。

为应急用，前苏联派来的专机在中国兰州待命。崔可夫在应急情况下，凭着他的特殊身份，终于把国民党政府获得的有关日本“南进”的日文文件弄到手，迅速复制，火速送往兰州待飞的前苏联专机，同时还有崔可夫有关日本“南进”大于“北进”可能性的情报。随后世人看到了苏日中立条约于1941年4月13日面世。历史表明，在苏德战争爆发前，斯大林已感觉日本意在“南进”，避免了两线作战，从而使前苏联全力地在一个方向上反击进犯之敌，为世界反法西斯战争贡献了力量。

第二节　中央情报局策动印尼政变

20世纪50年代，美国的外交政策凸显全球性的特质，美国中央情报局的情报活动也同样具有全球性。随着前苏联的力量和影响不断增长，中国在世界舞台上的出色表现，世界范围内的革命浪潮一浪接一浪，欧洲和第三世界左派力量日益壮大，这一切都是华盛顿感到头痛的状况。在这期间，艾伦？杜勒斯为美国中央情报局制定了两项秘密行动计划，即推翻伊朗和危

地马拉左翼政府的计划，都达到了预想的目的，而在亚洲的越南行动却失败了。但是，在中央情报局在越南的失败，并没能阻止他再次试图推翻另外一个亚洲国家的政府。FBI为你介绍发生在1958年，地点是印度尼西亚的那场劫难。

印尼总统苏加诺领导印度尼西亚人民于1949年结束了荷兰殖民主义者长达350

年的统治，并宣告独立，印尼独立后对西方社会采取了坚定的自主态度。1955年的“万隆会议”在雅加达成功召开，苏加诺总统访问了前苏联等社会主义国家后，感受到了亚非民族解放的新气象。1957年2

月，苏加诺突然宣布“西方议会制”不适合这个由各种大小岛屿组成的国家，转而主张实行“有领导的民主”，提出“民族主义、宗教、共产主义三大思潮合作”的主张，这一主张扩大了共产党在印尼政治生活中的影响。这一时期，印尼举行了大选，在大选中印尼共产党取得了1/4

席选票，据此，苏加诺总统提出，在内阁成员中共产党也应占1/4的席位。苏加诺的这些行为使美国人大为光火，中央情报局决定拔掉苏加诺这根钉子，计划采用“危地马拉政变”的形式，推翻苏加诺政权。1957年上半年，中央情报局向驻扎在苏门答腊岛上的反苏加诺的印尼叛军提供直接的援助。而且，为了配合这一军事行动，计划处远东五组副组长约瑟夫？伯克霍尔德参与了一桩丑化苏加诺形象的秘密行动，为推翻苏加诺的统治做准备。

多年后，约瑟夫？伯克霍尔德讲述了中央情报局颠覆苏加诺政权的秘密行动计划。约瑟夫？伯克霍尔德指出：中央情报局几个月以来在苏加诺亲共倾向这个题目上作了许多文章……最后想出了一个主题：苏加诺甘愿受一个前苏联女特务的驱使。言下之意，就是苏加诺之所以屈服于一前苏联的控制，是这个女特务影响的结果，或者是她软硬兼施的结果。

中央情报局之所以会提出“苏加诺甘愿受一个前苏联女特务的驱使”这样的主题，原因主要有两方面：其一，在苏加诺统治的国家里，人们的文化和宗教道德伦理观念与众不同。在那里，男人享用女人是天经地义的。在其教义中，神向忠实于他的战士许诺，将提供乌黑眼珠、妖媚动人的女人供他们永久地享乐；其二，在20世纪的各国领袖人物中，印尼总统苏加诺算得上一位行为举止比较独特的人物。一般来说，作为一国之主的人物在私生活上都比较注意影响，力求在公众中树立一个道德楷模的形象。纵使有一些私生活比较糜烂的人物，也多在自己的寝官里放纵享乐，而不愿在公开场合显出放荡不羁的样子，特别是在外交活动中，他们更是行事谨慎。而苏加诺则不然，他可以不分场合地寻芳猎艳，在国际上素有好色之徒的名声。美国中央情报局经过反复研究，他们决定利用苏加诺的生活丑闻搞掉他。但他们也知道，在印尼这样一个信奉穆斯林教的国度里妇女的地位是十分低贱的，苏加诺玩弄女性并不能在人们心目中激起反感。于是中央情报局的行动计划主题是：女人将印尼人民拥戴的领导人苏加诺战胜了。在印尼特殊的文化中，男人受到女性的欺骗，被女人占了上风，或在智力上被打败了，是人们所无法容忍和不可饶恕的。

中央情报局选定搞垮苏加诺的主题后，在世界上广造舆论，同时也在印尼国内散布这样的消息。中央情报局在关于苏加诺的桃色新闻上还加上了耸人听闻的政治阴谋，他们大肆宣传：苏加诺总统己堕入一名前苏联金发女郎的情网之中，而这位金发女郎是前苏联情报人员，她诱使苏加诺屈服于前苏联人的脚下，损害印尼的国家利益；如此一来，印尼人能够看到，这决非是一般的生活方式问题，而是完全的堕落，是彻头彻尾的背叛。中央情报局将这些流言蜚语散布到世界各地的报章杂志上。但是，这些桃色新闻并没有在印尼国内引起什么反响，人民也并没有揭竿而起，进而推翻苏加诺总统。面对此种情

况，中央情报局多少有些不甘心，于是决定加大宣传力度，一定要使印尼人民信以为真。于是，中央情报局的宫员们想出了一个下流的主意——搞一部苏加诺风流艳事的色情影片诋毁他。就这样，中央情报局拍摄了一部片名叫《良辰美景》的影片，还拍了一些静态照片，在远东广为印发。

中央情报局在搞垮苏加诺政权行动中生怕色情的力度不够大，还要再加上一点军火。于是，中央情报局同时和苏门答腊的印度尼西亚反叛军官们加强联系。中央情报局不仅给这些叛军提供武器，而且还提供驾驶B-26型轰炸机的飞行员——就像在危地马拉所做的那样——以支持这些反叛者的行动。1958年2月，苏加诺出访日本期间，这些军官们宣布他们自己就是印度尼西亚政府。然而，苏加诺在危机中所表现的能力远比想象中强而有力。苏加诺命令自己的部队投入战斗以后不到5个月，反叛军官的政府就垮了台。1958年5

月18日，中央情报局B-26型轰炸机的驾驶员艾伦？波普在误炸了一座教学楼，造成许多民众死亡以后，被苏加诺军队击落并俘虏。中央情报局作出决定，撤出战斗。4个月后，在罗伯特？肯尼迪抛出个人请求的情况下，苏加诺释放了波普，这标志着中央情报局这次秘密行动以失败告终。

事情发生后，美国官方始终否认中央情报局曾参与1958年在印尼发生的军事叛乱和策划颠覆苏加诺政权的秘密活动。但是印尼人清楚地知道，苏门答腊、苏拉威西等地的叛军得到了中央情报局的支持。苏加诺并不想和美国人闹翻，于是，他决定让此事不了了之。因为苏加诺明白，一旦和美国闹翻，印尼将失去美国在经济上的援助。

美国一直不愿放弃在远东的利益。1959年，中国西藏地区的达赖喇嘛发动武装叛乱，美国总统艾森豪威尔对发生在中国方面的事十分关切，此时苏加诺对美国表现出来的温和态度符合国务卿杜勒斯在远东推行的政策。为了保护美国在远东的利

益，美国增加了对印尼的经济援助。中央情报局的立场是，只要苏加诺愿意和美国保持合作，而不倾向于共产党中国或前苏联，他们便让苏加诺按照自己的意愿来统治这个“千岛之国”。

世界局势瞬息万变，1965年印尼却发生的震惊世界的“九三零事件”才真正遂了美国中央情报局的心愿。

1965年9

月，以印尼陆军战略后备司令部司令苏哈托为首的“将领委员会”密谋发动了推翻苏加诺总统的政变。9月30日，一批年轻军官起事反对这一政变，杀害了包括陆军参谋长在内的6名将军。苏哈托遂于1965年10月1日以印尼共产党发生“政变”为名，动用全国陆军力量，会同极端宗教势力进行了残酷镇压。1966年，印尼临时人民协商会议通过了在印尼禁止共产主义和马列主义的25号决定书。

一晃几十年过去了。2000年，印尼现任总统瓦希德，自3月初以来一再表示：建议人民协商会议废除其1966年通过的在印尼禁止共产主义和马列主义的25号决定书是有充分理由的。为此，瓦希德在5月26日向人民协商会议作出全面解释。瓦希德坚持正义、崇尚民主、尊重事实的精神赢得了国内外舆论的广泛称赞，此项建议更可谓气魄非凡。因为在过去的34年里，谁敢谈论这个问题谁就会大祸临头，轻者被关押，重者会引来杀身之祸。此项建议一出，不仅立即在印尼全国引起轩然大波，而且还引起世界的广泛关注。在世界上一片赞扬声中，不免也有人心中难受，比如美国，中央情报局是否又要采取行动，人们将拭目以待。

第三节　国与国之间的别种较量

情报战几乎遍布在军事、政治、商业，甚至乞讨等各个领域。当情报人员的较量上升到国家层面的时候，情报战便发展成一场名副其实的国与国的较量。而这种国与国之间的较量是多元的，不仅是情报战武器设备的较量，还是情报人员头脑技

能的较量，甚至是国与国之间战略、策略的较量。FBI以冷战期间的美苏之间的情报战为例讲述国与国之间的别种较量。

冷战时期，美苏为获取对方的战略情报和军事机密展开过惊心动魄的较量。因此，美国联邦调查局和前苏联克格勃将对方情报人员捉了又放，在当时两个超级大国间是家常便饭。对于活跃于本土的对方情报人员，两国都心照不宣，有时故意视而不见，一般情况下可以相安无事。如果双方发生对立或交恶，情报人员们就要遭殃了。一旦“人赃俱获”，情报人员非死即囚；最幸运的是那些具有外交豁免权的“外交官”，最终能落个不受欢迎、驱逐出境的结局。当然，通常双方会有来有往、冤冤相报，指名道姓并义正词严地告白于天下，开展针锋相对的情报人员战。这实际是一种以情报人员为工具的国际政治恶斗。

冷战结束后的一段时间里，叶利钦领导下的俄罗斯曾与美国有过一段“蜜月期”。甚至美国与前苏联的冷战情报人员聚首美国得克萨斯州进行交流，相互给昔日的对手提出建议，以改进各自的情报人员技能。双方甚至还互相自曝秘密家底，以取信对方。

但是不久后，美俄之间的“抓情报人员游戏”大有愈演愈烈之势。仅从1994年以来，美国就捕获并重判过美国中央情报局高级反间情报官员哈姆斯、中央情报局人员尼科尔森、退休军事情报分析员布恩、海军密码破译员丹尼尔•金、陆军上校乔治•特罗菲莫夫、联邦调查局人员厄尔，直至联邦调查局“超级鼹鼠”汉森。这些人都是因为俄罗斯窃取情报而被捕。1999年12月，美国还将一名俄外交官驱逐出境。

与此同时，俄罗斯方面对美情报人员也不手软。1997年11月以来，曾先后抓获美国技术人员布利斯、美国大使馆一名二秘、美国退休情报官波普、一名立陶宛籍俄国人和俄核专家伊戈尔等一批为美国搜集情报的美国人和俄国人。1999年7月，

俄罗斯也相应驱逐了美国的外交官。

从美俄双方披露的情报人员案案情来看，近年来双方针对对方的情报活动不但人员规模已恢复到冷战时代的水平，而且情报活动的手段日益先进，力度日益加大。美国政府披露曾不惜耗资数亿美元在俄驻美使馆地下挖掘电子窃听隧道，维护使用至今。俄罗斯则在美国务院的机密会议室安装了窃听器，水平也不相上下。在从事针对对方的情报人员活动方面，美俄两家可说是半斤八两。

可令世人不解的是冷战结束后美俄关系一度出现过蜜月期，差不多到了称兄道弟的程度。为什么双方的情报人员活动却是有增无减呢？

实际上，美俄两国情报人员活动和抓情报人员战的升级反映出两国在冷战结束后并未能建立真正的互信。美国不顾俄罗斯的强烈反对，执意实行北约东扩，甚至一直要扩到原是前苏联一部分的波罗的海三国，企图挤压俄罗斯战略空间的司马昭之心路人皆知。事实上，俄罗斯加强对美国情报活动的指示早在普京上任之前，就由叶利钦下达了。这反映出俄罗斯也一直没有把美国当成真正的朋友，而是潜在的敌人。

第42章　经济情报：可以颠覆经济领域的本来秩序

伴随着知识经济时代的到来，经济情报已成为商战之中最活跃也最引人注目的一部分。随着经济全球化，经济情报的地位逐渐提高，甚至可以颠覆经济领域的本来秩序，左右世界经济格局，进而影响世界格局。

第一节　科技情报领域内没有硝烟的战争

人类进入工业时代以来，一个国家的工业能力往往在很大

程度上决定了该国的战争能力。随着技术的进步，各种新式武器层出不穷。这些新技术、新兵器迅速应用于战争，并能够迅速地改变战争形态，进而影响战争结果。于是，工业情报人员应运而生，他们主要搜集科技情报，尤其是那些能够直接应用于国防领域的科技情报。

在世界大战铁流滚滚、尸横遍野的战场之外，在科技情报领域也有着一场没有硝烟的战争，这场战争对抗同样激烈、惊心动魄。FBI将为你讲述这场战争中不折不扣的英雄——保罗•罗斯伯德，这个被称为工业情报人员先驱的人。

1896年，保罗•罗斯伯德出生在奥地利，1916年应征入伍，在奥地利皇家斯蒂里安27军团服役。1918年，保罗•罗斯伯德所在的部队向一只英国部队投降。成为英国军队俘虏，却改变了他的一生。保罗•罗斯伯德被俘期间，得到了英国军人的善待和礼遇，并被目光长远的英国情报机构招募为情报人员，从此开始了保罗•罗斯伯德作为情报人员和反法西斯斗士的传奇一生。

保罗•罗斯伯德返回奥地利后于1920年进入德国的达木斯塔特工业大学学习化学，他成绩优异，最终获得了博士学位。之后，应聘到柏林一家冶金专业周刊杂志社任科学顾问，这正是英国情报部门所梦寐以求的。一战以来，由于科学技术，尤其是工业技术所带来的军事革命，使得各国争相搜集对方科技情报，在平时有经济效益，在战时则有巨大的军事价值。作为一名训练有素的情报员，保罗•罗斯伯德利用自己在德国科学出版界的身份，与欧洲著名科学家见面，并了解他们最新的研究动态。一战后，随着德国军事实力的不断增强，战争的阴云渐渐笼罩欧洲，保罗•罗斯伯德凭借一双利眼，密切关注着德国人在工业、科技方面的一举一动。

20世纪30年代，德国是世界核物理研究的前沿，有许多犹太人血统的德国科学家在这方面取得了令人惊讶的成就。敏锐

的保罗•罗斯伯德非常了解核物理在战争方面的广阔应用前景，于是决心组织纳粹的核计划。通过帮助科学家逃离纳粹德国，保罗•罗斯伯德逐步减弱了德国在核物理领域的科研实力，同时，保罗•罗斯伯德还及时把德国科学家在这方面的研究成果通告给英国情报机构，以期引起他们的足够重视，呼吁盟国科学家加强核物理方面的研究工作。通过保罗•罗斯伯德的勤奋工作，英国方面了解到了他们想知道的有关德国原子弹规划的一切事情——从开始到整个战争的全过程。

1939年12月，德国潜艇在英国认为最安全的斯卡帕费洛湾击沉了战列舰“皇家橡树号

……德国人先进的军事工业令英国感受到了威胁。保罗•罗斯伯德作为一个具有物理学家身份的情报人员，迅速搜集整理德国的军事工业情报，并将情报递给了英国情报部门，这份情报就是谍报史上著名的“斯陆报告”。英国情报部门历史学家欣斯利教授曾指出：“奥斯陆报告第一次揭开了无人知晓的有关德国最重要的科学技术的进展情况。”

奥斯陆报告使英军准确地了解到德军在第二次世界大战初期的军事装备情况，为盟军有针对性地发展自己的装备打下基础。尤其是有关德国潜艇的情报，使得英国海军有针对性地制造了扫雷驱逐舰和深水炸弹，从而粉碎了德国海军封锁英国的阴谋。

战争结束后，保罗•罗斯伯德返回英国，从此深居简出，1963年病逝于英国伦敦。作为一名情报人员，保罗•罗斯伯德功勋卓著，但无人知晓。默默无闻的保罗•罗斯伯德在间不容发之际，挫败了纳粹德国的核计划，进而在相当程度上改变了整个人类历史的走向。保罗•罗斯伯德所提供的情报，不仅加速了纳粹德国的崩溃，也使得战后盟国军事工业取得进一步的发展，更使得西方情报部门提高了对工业和科技情报的重视。

工业情报人员不仅在战时发挥巨大的作用，在和平时期，

发挥的经济效益更大，更强。

德国福斯汽车公司挖走了美国通用汽车公司的成本削减专家罗伯兹，从而引发了两大公司之间针锋相对的一场战争。通用汽车公司在失去罗伯兹之后，转而指责罗伯兹是一名工业情报人员。

1992年年底，皮屈在得知自己将被任命为福斯的总执行长后，就开始酝酿改革。皮屈认为，福斯公司近年来的扩张太快了，如此快速的膨胀令福斯公司有些不堪重负，皮屈要给福斯这个“超级胖子”减减肥，他决定找一位在削减成本控制支出方面有特别才能的专家担当自已的副手，以便使自已的计划能尽快见效。在皮屈的心目中，通用公司的罗伯兹是最合适的人选。因为罗伯兹在短短的7

个月时间里，就令通用的零件采购部的成本减省了10亿美元。

通过一位汽车零件供应商的牵线搭桥，皮屈和罗伯兹终于有了首度接触。1992年12月的一天，美国汽车城底特律市中心的一家餐厅角落里的坐着两名商人，正在洽谈生意。他们分别是美国通用汽车公司零件采购部的经理罗伯兹、德国福斯公司奥迪汽车部门的总裁皮屈。初次见面，皮屈并未明确表明自己的意图，只是向罗伯兹感叹欧洲汽车业的人才都被美国和日本网罗去了，因而欧洲的汽车业举步维艰，难以恢复往日的兴旺局面了。言谈中向罗伯兹作出暗示。但是，罗伯兹并未就皮屈的慨叹作出什么反应。

但是，有谁能想到，皮屈和罗伯兹的会面竟然引发出一场轰动整个国际汽车业界的商业战争。

1993年1

月，皮屈和罗伯兹再度会面。这一次，皮屈直截了当地对罗伯兹说出了“希望罗伯兹能投效福斯”的意愿。皮屈认为，身为欧洲人的罗伯兹（本是西班牙人）应该为振兴欧洲汽车业出

力，而不是帮助党争对手美国来打击自己人。

皮屈与罗伯兹的这次接触引起了德国新闻界的注意。1993年2

月，德国多家传播媒体报道了罗伯兹已被福斯吸收的消息。这些报道令通用总执行长史密斯大为光火，因为是史密斯一手提拔了罗伯兹，是史密斯把罗伯兹从通用公司的欧洲子公司调至美国总部的。他让罗伯兹主管通用的要害部门——零件采购部。而罗伯兹为通用也作出了杰出的贡献：在不到一年的时间里，令通用汽车零件的成本降低了10亿美元。

史密斯当然不愿意看到媒体的臆测变成事实，于是，他要求罗伯兹立刻加以澄清。罗伯兹向史密斯承认确实与皮屈见过面，但他坚决否认"跳槽"的传言。但是，史密斯并不放心，他雇佣一名私人侦探来调查罗伯兹，这名侦探日夜跟踪罗伯兹的行踪。当罗伯兹发现被人跟踪后，立即意识到这是史密斯所为。罗伯兹向史密斯发出抗议，迫使史密斯撤销了对他的跟踪调查。至此，史密斯与罗伯兹之间的交情蒙上了一片阴云。

1993年3 月10

日，罗伯兹突然向通用公司递交辞呈。与此同时，德国福斯公司的总裁皮屈亦向外界透露罗伯兹将投效福斯。罗伯兹为什么这么快就来了个一百八十度的转变呢？

据悉，促成罗伯兹"跳槽"的导火索是，通用公司在1993年3月8 日至9

日举行了一次重大决策会议。在这次会议上，通用公司的决策层拟定了"未来十年进军欧洲汽车市场的竞争策略"，同时否决了罗伯兹"在西班牙设厂"的提议。事后，罗伯兹表示，他原先对西班牙设厂计划寄望颇高，根本没有想到通用公司彻底推翻了他的提议，这使他大失所望。更让罗伯兹感到痛苦的是，通用公司在作出否决决定前，竟然连个招呼都没打，这使他觉得自己的地位被动摇了，自己已经不再重要了，通用公司

的决策层抛弃了他。

然而，德国的媒体却报道说，罗伯兹其实是有意进军西班牙政坛。如果通用公司同意在西班牙设厂的话，罗伯兹在西班牙政坛上的影响力将会进一步增强。可是通用公司却全盘否决了罗伯兹的计划，令罗伯兹进军西班牙政坛的梦想如泡沫般瞬间消失殆尽。所以，罗伯兹的辞职可以说是他对通用公司决策层的报复。

1993年3

月12日，罗伯兹在公开发表的一篇声明中说，在他宣布辞去在通用公司的职务后，他的许多下属职员来到他家，恳求他不要离开通用公司，甚至其中有人痛哭流涕地向他提出请求，当时的情景非常令他感动，因此罗伯兹表示他会撤回辞呈。其实，事情并不是罗伯兹说的这样简单。真正的原因是，罗伯兹被史密斯的承诺说服了。史密斯向罗伯兹许愿，只要他答应打消辞职的念头，他就说服董事会升任罗伯兹为通用公司北美汽车部的副总裁。

可是三天以后，戏剧性的变化再次出现。那天，史密斯费尽了唇舌才说服了通用公司董事会同意把罗伯兹升为北美汽车部的副总裁。可是，一出会议室的大门，史密斯就遭到当头一问棍：他的秘书交给他一张便条，便条是罗伯兹亲笔书写的，大意是，在经过反复考虑权衡之后，罗伯兹还是决定辞职。这张便条是罗伯兹的一位朋友送来的，罗伯兹本人根本没有露面。

1993年3 月16日，罗伯兹在德国宣布：正式投效福斯公司。当时，福斯公司总裁皮屈就站在他的身旁。

罗伯兹的出走使通用公司遭受了重大的打击：通用公司的削减零件成本大业今后将会面临群龙无首的困境了。更令通用公司气恼的是，罗伯兹走时显然手脚不干净。就在罗伯兹宣布跳槽之后，通用公司即闭门清点损失，赫然发现许多机密文件

竟然不翼而飞，罗伯兹顺手牵羊，拿走了通用公司德国子公司欧宝公司的全部机密以及为数不少的通用公司内部最高级机密文件。

于是，通用公司不能再沉默了，它要向福斯公司发起反击战。1993年4 月

2日，通用公司向德国法兰克福地方法院申请一份强制禁止令，禁止福斯公司“有系统、有计划地招编通用的高级职员”。5

月24日，通用公司正式以“工业情报人员”的嫌疑控告罗伯兹与其他7 名前通用公司高级主管。

在接下来的一个半月时间里，当事双方各执一辞，相互指责，各不相让。无独有偶，偏偏在这个节骨眼上，德国著名的《明镜》周刊也来凑热闹。《明镜》周刊以封面故事的形式，揭露罗伯兹的“工业情报人员”身份，这一下子惹火了福斯公司，福斯公司对《明镜》“长美国人志气，灭德国人威风”的作法十分不满，当下向汉堡法院递交诉状，要求禁止《明镜》再作类似的报道。

1993年6 月底，受理此案的达姆斯特检方获得了一个重大发现，案情就此急转直下。6 月22

日，德国威斯伯登警察局在当地的一间公寓中发现了四大箱文件、档案与一些幻灯片。这些资料经调查后发现，均出自欧宝公司和通用公司，内容包括发展计划、行销策略、削节成本方案等相关资料，无一不是通用公司最高管理层才能得见的绝密文件。偏偏这些文件被发现的地点，正是两位在案的前欧宝公司高级主管的住所。据此，达姆斯特检方认为罗伯兹与这四大箱文件的“易地而处”有直接关系。

1993年7

月20日，汉堡法院针对福斯公司和《明镜》诉讼案作出了如下的判决：允许《明镜》继续刊登“罗伯兹工业情报人员案”的有关文章，因为《明镜》的报道显然与检方的发现相差无

几，福斯公司败诉了。

尽管罗伯兹和福斯公司迄今还未被检方以任何罪名起诉，但一周内连续吃两场败仗，对福斯公司来说，真是内外伤惨重。不但罗伯兹个人过去在汽车业界打拼的辉煌历史可能就此被埋葬在“工业情报人员”的臭名里，福斯公司作为国际汽车业界的一个大企业之信用也将毁于一旦。这种结局，与当初力挖罗伯兹来中兴福斯的初衷岂止相差十万八千里！

这正应了那句老话，福斯公司是“赔了夫人又折兵”！

第二节　谈判桌下的交易

当今世界范围内的情报战无处不在，甚至蔓延到谈判桌上，FBI将给你展现轰动一时的力拓事件。

2010年3月29日下午，上海市第一中级人民法院对被告澳大利亚力拓有限公司驻上海代表处首席代表胡士泰等非国家工作人员受贿、侵犯商业秘密案作出一审判决，分别以非国家工作人员受贿罪、侵犯商业秘密罪，数罪并罚判处被告人胡士泰有期徒刑十年，并处没收财产和罚金人民币100万元；王勇有期徒刑十四年，并处没收财产和罚金人民币520万元；葛民强有期徒刑八年，并处没收财产和罚金人民币80万元；刘才魁有期徒刑七年，并处没收财产和罚金人民币70万元；违法所得均予以追缴。

法院经审理查明，胡士泰及中方雇员王勇、葛民强、刘才魁，于2003年至2009年期间，利用职务上的便利，在对华铁矿石贸易中，多次索取或收受钱款，为他人谋取利益。其中，胡士泰收受人民币646万余元，王勇收受人民币7514万余元，葛民强收受人民币694万余元，刘才魁收受人民币378万余元。胡士泰、王勇、葛民强、刘才魁还采取利诱等不正当手段，获取中国钢铁企业商业秘密，严重影响和损害中国钢铁企业的利益，给中国有关钢铁企业造成巨大经济损失。其中，2009年中国20余家企业多支出预付款10.18亿元，仅下半年的利息损失即

达人民币1170.3万余元。胡士泰、葛民强、刘才魁在因涉嫌侵犯商业秘密犯罪被侦查期间，分别主动供述了收受贿赂的事实，具有自首情节。

就是以胡士泰为首的几个人，将铁矿石的贸易谈判搞得乌烟瘴气、扑朔迷离，那么，这个胡士泰究竟是个什么样的人呢？

胡士泰1963年出生，原籍天津，初中毕业后在天津一个机械工业学校学习两年车工专业。高考恢复后，他于1979年进入北京大学历史系就读。

胡士泰为人谦和，善于倾听，在做事上，重视调查，善用内鬼。胡士泰非常关心如何利用“金元”手段，来腐化与诱惑中国主要钢铁厂的中高层管理者。胡士泰说，可以用最小的代价打听到最有价值的情报，一顿饭就可以从钢厂问到库存、产量等消息，而从协会、政府挖来的人打听这些消息就更容易。

有人说，胡士泰业务能力非常强，是“典型职业经理人”。据一名曾与胡士泰打过交道的人说，胡多数时间都在中国，在业务方面，胡士泰的能力非常强，跟几大钢厂的人非常熟悉，经常去到三、四线城市的中小钢厂，推销自己公司的矿石。在业内，胡士泰声誉良好，善于倾听，是个“典型的职业经理人”。力拓澳大利亚总部用“优秀”和“勤奋”来评价胡士泰。

上海市国家安全局称，中外进出口铁矿石谈判期间，胡士泰等人采取不正当手段，通过拉拢收买中国钢铁生产单位内部人员，刺探窃取了中国国家秘密，对中国国家经济安全和利益造成了重大损害。

自从中国钢铁业开始参与到铁矿石价格谈判中以来，谈判从未被国内评价为成功。每一年谈判的结果公布，都引来阵阵质疑。“原来是中国钢铁企业出了内鬼，提供情报给竞争对手。”山东张店钢铁厂的一位内部人士发出这样的感慨。

我们从2009年的谈判价格表当中似乎能看出一些问题。

时间

中方

外方

2008年11月

在如今全球经济疲软、钢铁企业纷纷减产的情况下，谈判局势似乎越来越利于买方（中国）市场

一年一度的新年度铁矿石谈判启动，中方及欧洲、日本钢企代表，将与全球矿业三大巨头展开一对一谈判，确定2009财年铁矿石长期协议价格。

2008年11月底

中国钢铁制造商可以要求力拓等国际矿业巨头将铁矿石等原材料价格削减82%。

传统的三大铁矿石巨头也或虚或实地发布了2009年减产计划和打算。

2009年1月

中国钢铁厂商已准备好谈判中要求两家公司将铁矿石价格下调40%，并引入季度定价机制。

力拓、必和必拓与淡水河谷等三巨头分别造访中钢协，就铁矿石定价模式、中国国内铁矿石市场展开交流和讨论。

2009年5月底

中钢协发表声明称，中国钢铁企业不能接受力拓公司与日本新日铁公司日前达成的2009年度铁矿石价格协议。

力拓公司与日本新日铁公司率先达成09年度铁矿石价格协议，粉矿在08年度基础上下降32.95%，块矿在08年度基础上下降44.47%。

2009年7月

中钢协秘书长表示，铁矿石谈判将很快有结果。有业内人士猜测，中方很有可能会接受百分之三十三的首发价降幅。

铁矿石谈判进入白热化阶段，三大矿商加紧“逼宫”，并已

停止了对中国铁矿石现货供应，要求中国接受此前与日韩钢铁企业达成的首发价格。

但实际上，

这并不是力拓瓦解中国参加铁矿石谈判根基的唯一路径，了解力拓在中国运作路径的人士向指出，除了通过中国钢厂窃取中国国家秘密外，力拓在中国的“耳目”非常之多。

三大矿山公司中国区一位主管曾向中国商务网记者透露，他们经常派遣一些员工到全国各地的钢厂进行调查，了解钢厂的生产需求情况。“力拓等三大矿山公司通过种种途径，对中国钢厂的需求情况可以说是非常了解。”一位钢铁行业分析师这样说。

从2003年起，力拓瓦解中国钢铁企业谈判的基础就逐渐建立起来。这一年，宝钢集团开始参与到铁矿石价格谈判中，中国因素就开始令力拓等三大矿山公司欣喜。他们知道中国是个潜在的巨大市场。

然而，一个不幸的消息是，中国作为全球铁矿石巨大的买家，一直以来都被认为没有任何话语权。从2004年至2007年，铁矿石长协价分别上涨了

18.6%、71.5%、19%和9.5%。同期中国钢铁产量也接连增长24.51%、30.94%、23.84%和15.17%。2008年开始，铁矿石谈判规则被“两拓”破坏，“两拓”通过“谈判”从钢铁企业那里“要挟”到了比淡水河谷更高的涨幅。

而自从1981年铁矿石谈判机制形成以来的28年时间里，2002年以前的时间都是平静的，一年一度的谈判价格都没有大的波动。自从中国加入这个游戏规则，力拓等三大矿山公司就琢磨如何从中国这个巨大的市场获得更高的价格。

根据铁矿石谈判规则，谈判格局是三对三，即供方——澳大利亚的必和必拓、力拓和巴西淡水河谷，对需方——宝钢集团、新日铁和欧洲钢厂，决定下一财政年度铁矿石价格，只要

其中任何一家矿山与钢厂达成铁矿石买卖合同，谈判即宣告结束，其他各家谈判均要接受此结果。

2003年，中国超过日本成为全球最大的铁矿石进口国。全球钢铁业对铁矿石需求格局的改变，影响到了力拓公司的战略。因为中国企业分散，力拓找到了瓦解中国这个看似庞大的阵营的突破口。

除了通过收买中国钢铁生产单位内部人员和公司派遣内部人员前往全部各地钢厂调研外，力拓还从全国各大钢厂和政府部门高薪“挖”来政府公关人员、中国钢铁专家、中国矿业专家等“人才”。此外，还借助断供和舆论推波助澜。

在需求低迷的情况下，为了扩大销售面，力拓等三大矿山公司还在中国寻找更多的销售对象——江西、河北、山西等中小钢厂达成协议，而实际上，这些钢厂并不具备进口长协矿的资质。

此外，一个确凿的证据是：力拓铁矿石执行官山姆•威尔士也公开透露，今年力拓在全球铁矿石销售中，现货销售已经跃升到总量的50%。而必和必拓首席执行官高瑞思也公开表示，必和必拓上一季度在现货市场销售的铁矿石占总量超过20%以上。

“在这些因素中，最核心的应是通过中国钢铁企业套取情报，得到了中国钢铁业的底牌，那么还怎么跟别人谈判呢？”山东张店钢铁厂内部人士说。

2009年7月5日，胡士泰、王勇、葛民强、刘才魁等四名力拓员工，被上海市国家安全局刑事拘留。

2009年7月9日，上海市国家安全局称，胡士泰等4人采取不正当手段刺探窃取中国国家秘密。2010年3月29日，上海市第一中级人民法院对此案进行了公开审理。

力拓案发生后，力拓公司在中国两地的股价均受此影响而跌幅30%，商誉折算直接损失将近1

000亿元。更牵引出了力拓等一些外企在中国有偷税漏税、商业情报人员，与政界腐败、等相关等问题。相应的，也揭示了中国内部的体制，特别是铁矿石进口资质管理制度科学性合理性不足，中国钢铁业腐败盛行等问题。随着力拓深陷“情报人员门”，更引来了中国铁矿石市场要重新洗牌的猜论。

在新的经济形势下，经济情报人员大肆泛滥，有关部门应该提高警惕，同时加强体制改革，加强立法，以保护正当的贸易往来，为贸易谈判提供一个良好的氛围。

第三节　世界范围内的商业秘密争夺战

20世纪七八十年代，在世界范围内的电脑业曾发生过一场商业秘密争夺战。如今，再也看不到一点关于那场没有硝烟战争的一点痕迹，但它留给人们的教训，到今天仍然值得记取。

这场商业秘密争夺战，发生在美国国际商业机器公司与日本日立、日本富士通公司之间。从20世纪60年代到70年代开始，国际商业机器公司一直控制着全球

75%的商用电脑市场。这巨大的市场份额早已使以模仿著称的日本的一些电子公司垂涎三尺，但苦于一直没有机会。

1970年，一个机遇不期而至，国际商业机器公司的一个重要人物——360

设计组主任工程师尤金？阿姆达尔辞职。得知这一消息，日本富士通公司如获至宝，董事长小林大佑通过各种渠道，获悉尤金？阿姆达尔辞职后，想成立一家属于自己的公司，生产一种比国际商业机器公司价格更廉、性能更好的电脑。于是，日本富士通公司百般讨好尤金？阿姆达尔，并于1971年在尤金？阿姆达尔公司的附近设立了一个研究所，两年后又收买了阿姆达尔公司24%的股票，又过一年，日本富士通公司就掌握了国际商业机器公司的370

技术，开始生产仿370型号的电脑。在日本富士通公司迅速行动的同时，日立公司也毫不迟疑地开始仿制国际商业机器公

司产品，还将其价格大大降低，以排斥国际商业机器公司在日本市场的占有率。截止1979年，在日本市场，日本富士通公司的电脑市场占有率一跃成为第一，日立公司紧随其后，国际商业机器公司则退居第三。

在这种情况下，国际商业机器公司为争夺日本市场，秘密研制了308X系列机型。同时，日立公司通过正常渠道，将308X系列的27册生产指导手册中的10册弄到手后，发觉它们极有价值，于是就千方百计想把另外的17册也搞到手。日立公司已经拿到手的这些手册，是原在国际商业机器公司供职的电脑研究员莱孟德？卡戴特辞职时偷带出来的，他复印一份送交日立公司。但不幸的是日立公司的一个老资格技术员林健治，由于一时疏忽，向一个叫贝利的人透露了这件事。林健治怎么也不会想到，贝利原来也是国际商业机器公司的职员，可能是出于爱国和忠心，他立即把日立公司窃密的事报告了国际商业机器公司。

国际商业机器公司得到贝利密报后，当然大为恼火，立即命令该公司的第一号安全专家理查德？卡拉罕进行调查。理查德？卡拉罕曾任美国联邦调查局毒品搜查官，他认为，首先要解决的问题是必须查明日立公司是否真正弄走了那些资料。为接近日立公司的林健治，理查德？卡拉罕请贝利帮忙，贝利同意充当两面情报人员。在理查德？卡拉罕确认日立公司得到了那些资料后，就采取了欲擒故纵的策略，并请美国联邦调查局参与行动。

1981年11月，林健治从东京飞往拉斯维加斯。在那里，贝利把扮成退休律师的理查德？卡拉罕介绍给林健治，几小时后，理查德？卡拉罕又把化名叫哈里逊的美国联邦调查员介绍给林健治，并说哈里逊是国际商业机器公司的高级职员，能够搞到公司机密资料。林健治信以为真。同年12月，林健治就写信给贝利说：如果没有适合我们的情报，我们将不再支付阁下

的差旅费。为了把“游戏”继续下去，国际商业机器公司不得不忍痛提供情报。这样，从1981年11月到1982年6

月，国际商业机器公司把花了几亿美元才研制成功的硬件和软件以及取得专利权的情报提供给日立公司。日立公司则提供了60万美元的情报人员佣金。而这些机密情报，对日立公司来说，全是过一些时间就失去价值的东西。因为再过两三个月，日本公司就可以用合法手段得到。

为了引出日立公司这一阴谋的策划者和指挥者，理查德？卡拉罕和化名哈里逊的美国联邦调查员谎称国际商业机器公司有两名干部即将退休，国际商业机器公司的什么绝密文件、什么硬件软件，这两人都能搞到，但条件是要得到相当两三年薪水的收入，并要现金交易，同时还放风说：“如果日立方面没有与他们相当地位的人物见面的话，恐怕他们不会答应这种交易，必须由日立领导人向他们保证能严守机密才行。”

理查德？卡拉罕出招后，日立公司果然上了当。林健治立即煞费苦心地安排日立小田原电脑厂厂长中泽喜三郎博士，在旧金山饭店同理查德？卡拉罕和“哈里逊”接头。理查德？卡拉罕想了解一下参与这一阴谋的其他人，就请中泽喜三郎画了一张日立公司的组织机构图，并装出一副担心窃来的资料会不会泄露给国际商业机器公司的样子。中泽喜三郎保证说，盗来的资料全部由他们保管，并由他亲自抄写，不使用影印机，不会泄露给任何一个人。

在人赃俱获之后，美国联邦调查局于1982年6 月22日一举逮捕了林健治、中泽喜三郎等11人。1983年2

月，美国在旧金山开庭，经过审理，法官判处林健治罚款1万美元，判处日立软件工程师罚款4000美元，另判日立公司罚款1

万美元。这些罚款虽微不足道，但却证明了日立公司窃密的罪行。至此，这场商业秘密争夺战也宣告结束。

由此可见，商业秘密的争夺是很十分激烈的。FBI指出在当今时代，商业秘密的争夺更是到了一种白热化的程度，商业秘密的守护者的反间工作更是面临严峻挑战。

第43章　情报人员：黑暗里的舞者，历史舞台的幕后主角

情报人员游走于虚幻与现实之间，演绎着自己的双重人生。无论在战火纷飞的战争年代，还是在歌舞升平的和平时期，情报人员飘忽不定的身影总是让人感到神秘莫测、诡异难辨，“双兔傍地走，安能辨我是雌雄”。谍海茫茫，情报人员带给我们的是一部部惊心动魄的传奇、一幕幕绝处逢生的盛宴和一个个也许永远解不开的谜……

第一节　情报人员并非神话

如果有人提起情报人员，大概所有的人第一个想到的都会是“007”系列电影中的主人公詹姆斯？邦德。虽然詹姆斯？邦德是个虚构的人物，可他对人们的影响可不小，几乎人人都相信真正的情报人员生活就是詹姆斯？邦德那样——身手一流，不但能熟练地使用海陆空各种交通工具，甚至宇航员要用几年时间才能学会的航天飞机驾驶，也能够运用自如；开着最新款的豪华轿车，车上装备有神奇的各色武器；身着名牌西装，出入高级酒店；接触的人非富即贵，就连首相也时常要跟他通个电话，赶上他和美女亲热时，他还不见得给首相这个面子……

电影毕竟是电影，是虚构的，并非真实的特工生活状态。现实中情报人员的生活与电影中詹姆斯？邦德的生活相去甚远，甚至完全相反，那不过是神话而已，是不真实的。下面，我们来剖析关于情报人员的神秘面纱，还原现实生活中情报人员的真实生活状态。

神话之一：所有情报人员都是神枪手、拳击手和赛车手。射击、格斗、驾车都属于世界各国情报人员学校的普通教学内容。但是，多数情报人员工作之后就迅速失去了这些技能。按照一名黑社会头子的逻辑："拿手提箱的律师比持枪的歹徒抢的钱要多。"也就是说，情报人员主要是靠智慧的头脑取胜，而非武力取胜。在俄罗斯特工当中流传这样一句俏皮话：我们的主要武器是——钢笔、酒杯、方向盘。

神话之二：情报机构付钱慷慨。情报人员总是穿名牌时装，开豪华轿车，进高级饭店……

如今，最富有的特工机关是美国中央情报局和英国秘密情报处。但是，按西方标准，他们在编人员的收入属于中等。受过高等教育并至少掌握一门外语的新手情报人员现在每月只能挣2000美元，而如果他们在私营企业至少可以每月拿3000美元。有数十年工龄的西方情报人员所拿的薪水只勉强够他们过上不贫穷的生活。情报人员一般要靠25年期的贷款来购买住宅和普通轿车。而且，情报人员们连想都不敢想拥有高级赛车、庄园和游艇，也不能指望经常进饭店狂饮海吃。只有当本部门在高级饭店举办"活动"时，才能吃上美味佳肴，喝到稀世好酒。

美国中央情报局特工奥尔德里奇？埃姆斯认为靠合法收入过不上好日子，于是与前苏联情报机构克格勃合作。美国人说，奥尔德里奇？埃姆斯在同克格勃9

年的合作中，至少得到了270 万美元。奥尔德里奇？埃姆斯出卖中央情报局近100 份秘密情报，使数十名在前苏联的美国特工暴露了身份。

大名鼎鼎的前苏联情报人员左尔格也极其贫困。前苏联总参谋部情报总局每月总共才给左尔格1000美元，这包括为他的情报人员小组租赁房屋，支付日常费用。即使是这些资金也不能按时到位，同时还接到节省开支的严格命令。

现在，同驻外机构工作人员一样，在国外合法工作的俄罗斯情报人员都配备了住房和汽车。他们的工资也同外交官一样，按照具体国家的生活状况，每月为1500到4000美元。

由此可见，情报人员们的收入并不高，情报机构也不会给情报人员那么多的经费，所以说，情报人员总是穿名牌、开豪华轿车、进高级酒店等等都是神话。

神话之三：情报人员的工作危险而刺激，常会携带微型相机，趁着夜色潜入将军、外交官、部长或银行家的家中，捅开保险柜，对着有价值的情报一通狂拍。

事实上，从某种意义上来说，情报人员窃取情报要比我们常人想象中容易得多，一些情报简直其实就是他们信手拈来，信耳听来的。在阿灵顿国家公墓，埋葬着一个普通的中士，叫杰克？邓拉普，他是美国历史上最具危险性的情报人员。这位又高又瘦的超级情报人员在美国国家安全局担任邮差。只是在三年以后，杰克？邓拉普的上司才突然想起，这位一周挣100

美元的邮差驾驶的是美洲虎牌高级轿车，有一艘帆船，是豪华饭店和帆船俱乐部的常客。但是，杰克？邓拉普没有活到暴露身份的时候，把被招募的秘密带进了坟墓。

一个以使馆清洁工身份工作的人能同部长接触吗？部长桌子上的文件能随便被人拿走吗？也许普通人会认为这是绝对不可能的。但是，所有高级官员必定有助手和秘书，他们知道的事情并不比上司知道得少。而助手和秘书就比高官易亲近多了。杰克？邓拉普正是通过与这些官员的手下套近乎获取了许多情报。

1943年，德国人从巴滋纳那里得到了美国总统罗斯福同英国首相丘吉尔关于盟军诺曼底登陆计划的谈话内容。而巴滋纳并不是什么高官，而是英国驻土耳其大使的仆人。在近一年的时间里，巴滋纳向德国驻安卡拉的特务头子出卖了大量盟军情报。而这位老兄获取情报的渠道也非常简单，就是听大使与各

种人聊天，真可谓得来全不费工夫。

因此，可以说情报人员搜集情报并非一定是危险重重，大部分的情报都来得非常容易，还是那句话，情报人员是靠智慧工作。

第二节 情报人员没有自我

对一个情报人员来说，“国家的利益”，也就是他们收集到的情报的安全性，以及其他谍报人员的安全是第一位的，为此他们可以出卖感情、出卖肉体、甚至可以出卖任何可以出卖的东西，哪怕是自己的生命。为了达到这个目的，他们可以不顾正义的法则而不必承受良心的谴责，因为他们所要维护的国家利益对他们来说是最崇高的。所以相对于情报的安全，他们自我的尊严、人格都是微不足道的。

从事情报人员工作的人需要一种常人所不具备的勇气。这种勇气不同于“英雄”们的勇敢，不同于“英雄”们的奋不顾身。相反存在于“英雄”身上的这些独特的、高贵的品质，对于一个情报人员而言非但无益，反而会害了他们，甚至会成为他们获得成功的障碍。情报人员需要的勇气是成年累月地过着独来独往的生活，时刻警惕不要碰上冤家对头，不引起反情报人员人员的任何注意而形成的。

一个优秀的谍报人员，他不能酗酒、不能有情人，谈情说爱常常使情报人员送命，因为感情往往出人意料的难以控制。喜欢传播谣言、多嘴多舌的人，不论对自己还是对同伴都是一种威胁。处在极度焦虑和期待中的他们，必须完全控制随时可能溢于言表的情感。因为他们的工作就像是一把双刃剑，既能杀死敌人，也能杀死他们自己。

第三节 情报人员没有朋友

作为一个情报人员，往往持着仿造的身份证件，只身来到一个陌生的国度，形单影只，没有朋友。他不能相信任何一个人，不能也不应该把自己的印象、希望、恐惧和秘密向任何一

个人倾诉，即便是对自己最亲近的朋友、甚至家人也要守口如瓶。他们的神经时刻处于高度的警戒之中，对周围的任何一个人都要保持高度的警惕。此外，他们必须承受常人无法理解的心理压力，因为他们不知道亲切拍着他们肩膀的人究竟是朋友还是敌人。因此，不管是白天还是黑夜，他们既要对周围的一切保持高度的戒心，但同时还要装作若无其事的样子。

作为一个情报人员，他们要善于控制感情，训练自己的力量、语言表达能力、思维能力，保证自己在任何时候都不能露出破绽。即使是睡着的时候、作爱的时候，也必须控制好自己的神经。因为作梦时的一句梦话、作爱时的一声呓语，都足以让他们命丧黄泉。所以对一个情报人员而言，慎于言，严于行，是十分重要的。稍一不慎、任何微小的疏忽都会被比他们还要狡猾的反情报人员人员抓住，从而断送了自己的性命。

第四节　情报人员没有权利

美国中央情报局在培训特工时，第一条法则就是要求每一名特工保证不能被抓住。因此，情报人员在执行任务时总是随身携带着各种药品，其中一种就是用于自杀的，其成份一般是烈性药物，微小的剂量足可使情报人员瞬间毙命。对于情报人员来说，一旦被抓就意味着真正意义上的死亡，等待他们的将是生不如死的日子。我们知道第二次世界大战时期的纳粹德国、日本采用各种惨无人道的酷刑，比如在无麻醉的情况下把削尖的针状物插入指心，或者拔掉指甲，或者给犯人灌辣椒水，或者用牙钻钻磨牙神经等等酷刑。其实有些审讯手段虽然简单，听起来不会让人毛骨悚然，但同样能摧垮犯人的意志。比如说有着古老历史的水刑。行刑之时，每隔几秒钟就把一滴水滴在犯人的头上，用不了多久，就足以摧垮一个人坚强的意志力。反复中断睡眠法、饥饿、使用药物等也是常用的不人道的审讯方法。对于常年克制自己、承受孤单、猜疑的情报人员来说，一旦抵抗力被摧垮，他们就会心甘情愿的将他们所知道

的全盘托出，以便得到精神上的解脱。除了一些具有外交豁免权的情报人员以外，等待大部分情报人员的往往是死刑或者终身监禁，特别是战争时期，他们的命丢的更快。

情报人员是勇敢的战士，但他们却不能像战场上的战士一样享受战俘的权利。其实一个被抓的情报人员即便不会处死，也不会有任何人和部门再相信他了，包括他效力的祖国，实际上他和死没有什么两样。

所以，对于一个情报人员来说，任何时候他们都要承受被抓、被处死的巨大心理压力，他们不知道明天还能不能看到升起的太阳。

第五节　情报人员只有国，没有家

情报人员，作为国家与国家或集团与集团之间进行军事、政治、外交斗争乃至经济、科技竞争的有效手段，是随着国家的产生而产生，是阶级斗争的产物。因此可以说，自国家诞生的那一天起，各路情报人员就纷纷被染上国别色彩，情报人员们以隐蔽的方式打入对方营垒，进行发展组织、窃取机密及其他各种破坏活动，以颠覆对方国家政权。使用情报人员搞离间和颠覆活动，消灭异国，扩大势力范围，已成为了国家冲突中一种不动兵戈、制伏政敌的有效手法。

然而，在这些情报人员被染上国别色彩的同时，一个再平常不过的灵魂也被夺走了，情报人员们被迫走上一条舍弃伦理、亲情乃至生命的不归路，演绎了一段隐匿于黑暗之中的别样人生。可叹的是，拥有如此命运的人并不占少数。

事实上，第二次世界大战期间，隐蔽战线上的情报人员战已经发展得如火如荼的时候，当时各国的主要情报人员机构像美国的中央情报局、前苏联的克格勃一处、英国的军事情报六处等无一例外千方百计地利用手下的情报人员到别国去搜集、传递、分析信息，获取情报，企图在战争中做到知己知彼，从而为战争的胜利奠定基础。与此同时，各种反情报机构像美国

联邦调查局、前苏联的克格勃、英国的军事情报五处等也是利用一切可以利用的技术和手段铲除潜藏于内部的情报人员，以维护本国的安全利益。由此可见，情报人员战争的残酷和激烈程度，能过完成任务并能全身而退的情报人员屈指可数。

为了从抓获的情报人员口中得到重要情报，反情报人员机构要对被捕的情报人员进行严厉的审讯，偶尔也会精神摧残或者拷打他们。当国家荣辱和个人存亡发生了激烈撞击的时候，一些情报人员纷纷选择了自杀，因为他们的使命告诫自己不能招供任何情报，因为这样一来就会危及情报人员任务和其他参与情报人员的安全。

美国曾指使中情局的人去破译法国的密码，前苏联人曾派人去搞芬兰的经济情报，德国外交官因刺探日本的汽车制造技术被驱逐出境。即使这些背负光荣任务的情报人员明知前途的坎坷，但是，他们心中只有国没有个人，他们会毅然决然地踏上旅程。在寂寞和残酷的斗争中，激励他们的正是“国家利益高于一切”的荣誉宣言。美国的情报人员飞行员弗兰西斯•加里•鲍尔斯便是其中颇有代表性的一位。

在20世纪的大部分时间里，美国情报人员一直密切关注着冷战中的对手——前苏联，因为他们要洞悉对手的一切。高性能的U-2飞机研制成功后，飞行员鲍尔斯被立即委以重任，成为其首批驾驶者之一。

1960年5月1日，莫斯科红场上正在进行着盛大的庆祝劳动节的阅兵式。此时的鲍尔斯已经驾驶着U-2飞机进入了前苏联的领空。鲍尔斯将驾驶侦察穿越整个前苏联，并对其进行全面的拍照侦察。

美国这边还在沾沾自喜，在美国中央情报局高级官员看来，U-2飞机是当时最先进的飞机，飞得很高也很安全，所以鲍尔斯一定能顺利完成任务。但是U-2飞机也有隐患，U-2飞机面临的最大问题，就是它们无法自我防卫空对空导弹，以及目测

引航的地对空导弹的威胁。

U-2飞机起飞4个小时后，还是被前苏联的防空雷达发现了，前苏联的防空导弹马上锁定了目标。

苏军一共发射了14枚防空导弹，其中的一枚在鲍尔斯的机尾附近爆炸，巨大的冲击波摧毁了机尾，严重破坏了U-2飞机的构造。此时，鲍尔斯心里十分清楚，要想完成这次任务已经不可能了。

但是，富有戏剧性的一幕出现了，防空导弹成功击落鲍尔斯的技术，正是由另一名美国情报人员泄露给前苏联的。

U-2飞机被击中后，鲍尔斯迅速启动弹射座椅并打开了降落伞，当他在空中自由坠落的时候，前苏联人早已在地面上等着他了。鲍尔斯面对的是，三个月的不间断审讯，每天的审讯都要持续16个小时。

在刺眼的聚光灯下，前苏联人对鲍尔斯威逼利诱，软硬兼施，但鲍尔斯的意志十分坚定，打定主意绝不投降。当前苏联人气急败坏地对他施以酷刑时，沦为俘虏的鲍尔斯只能面临着两种抉择：要么继续忍受这非人的折磨，要么用中央情报局给他的毒药自杀。

1960年夏天，鲍尔斯在莫斯科受到了公开审判。他走过宣判礼堂中间那条长长的过道，最终站到了被告席上，鲍尔斯郑重说道：“我恳求法院把我当做一个普通人，而不是一个敌人来审判。”

但是，前苏联人面前的鲍尔斯就是一个空中情报人员，就是一个来自美国的敌人。最后，鲍尔斯因情报人员行为被判有罪，并将在前苏联监狱中服刑12年。

不过，鲍尔斯的牢狱生涯提前结束了。服刑仅仅18个月后，前苏联人就用鲍尔斯换回了前苏联的情报人员鲁道尔•阿贝尔。鲍尔斯终于得以回到美国。

鲍尔斯不仅是一名优秀的飞行员，同时也是一名忠于国家

的情报人员。鲍尔斯从来没有因被俘后的坚强不屈而把自己当英雄，只是觉得为国家做了一件他应该做的事情。但对这位情报人员来说，对国家命令的绝对服从、对飞行的无限热爱和一次绝密的侦察任务，几乎葬送了他的美好青春，甚至性命。

从事特种军事行动工作的人，像其他部队士兵一样，必须面对枯燥的军事生活。而且面临着随时而来的危险，就像鲍尔斯一样。同样，在情报部门也有许多不同的工作角色。每一个国家都有类似的工作角色和组织。

通常，有一个情报部门搜集高度机密的情报，同时配备一个反情报部门以对付敌方情报人员。情报官员和情报人员之间存在重要区别，大部分官员是该部门的职业人员，而情报人员的身份则因国、因人而异，或者取决于他们是在战时还是在和平时期工作。因此，对情报人员来说，充当何种身份和角色仅仅是战略需要和技术问题，而真正的牺牲则是忘却自己，全心全意地报效祖国。

1938年深秋，在英日两国谈判破裂之后而奉命出海巡逻的英国“切尔切克”号远洋侦察船，突然在日本海附近发现了一艘白色的橡皮艇。

随着海浪漂泊的橡皮艇上有两个日本人。背上插着一把匕首的男性早已气绝身亡，美艳动人的女性因疲劳和寒冷也昏迷了过去。经过随船医生的诊治，那名左嘴角上侧长有美人痣的日本女性恢复了知觉。

这位日本姑娘自称松岛长卷，醒来之后便一直恳请前往英国避难。松岛长卷说自己毕业于东京海洋军事学院，父亲松岛平健是一名进步的国会议员，不久前父亲突遭暗杀，她本人亦被强征入伍，从事潜艇设计工作。

为了誓报杀父之仇，松岛长卷便私下将日军最新的潜艇资料偷拍下来，藏在一把匕首的柄部，决定独自划艇投奔英国。英国情报机关从东京各报得到松岛平健遇害的消息，确证左嘴

角长有美人痣的姑娘正是松岛长卷。不久，鉴于松岛长卷慷慨地提供日军最新的潜艇资料这一贡献，应她的要求及其本人专长，一向谨慎的英国人破例同意康复的松岛长卷到那彼尔船厂去工作。这个船厂是英国最大的造船厂，当时正在秘密研制一种新型的军用潜艇。

松岛长卷在船厂没工作多久，便以自己的美貌、睿智引起了新型潜艇总设计师司特伍斯的注意，两人迅速坠入爱河。

1939年圣诞节，司特伍斯和松岛长卷决定举行婚礼，并将日子定在新型潜艇下水试航这一天。但是天有不测风云，正值喜庆达到高潮之际，松岛长卷突然由于急性心肌梗塞猝然死去。松岛长卷死后，日本当局提出了索要尸体的要求，经过反复协商，英国最终“勉强”同意将松岛长卷的尸体交由日本红十字会运送回国。

当松岛长卷的尸体被安放在鲜花丛中时，狂热的军国主义分子东条冥郎先是阴鸷地扫了一眼列队排满礼堂的敢死队员，突然狞笑着走上前去掀开裹尸布，转身仰天吼道：“瞧，这就是我对天皇的奉献，她就是我的亲生女儿东条枝子！”原来，这是东条冥郎的狂妄计划：逼迫女儿东条枝子冒充松岛长卷投奔英国，想尽一切办法窃取英军的潜艇制造的情报。

为了，能够让女儿顺利地完成任务，东条冥郎又挖空心思地请人为女儿装上了一个逼真的美人痣，并假装割除阑尾而残暴地在女儿腹部开了一刀，塞进去了一架极其精巧的照相机。并事先计划好：一旦东条枝子偷拍到所需要的潜艇资料，便立即毁掉相机，再将微缩胶卷封入特制的胶丸内，然后视情况将胶丸连同催发急性心肌梗塞的药物一并吞入肚中，以便造成众目睽睽之下暴死的假象。

谁知当暴戾的东条冥郎找到本应藏有英军情报的胶丸而兴奋地伸手攫取时，引来的却是出人意料的爆炸声，伴随东条枝子尸体的七零八落，东条冥郎也应声倒地。至此，这一惨绝人

寰的计划终以日本人的失败而告终。

实际上，东条冥郎的诡计早就被东条枝子的“恋人”司特伍斯揭穿了。这些情报人员用灵魂和命运虔诚地回报了祖国，其间的悲喜人生也被演绎成精彩的故事流传下来。

因此，从某种程度上说，当一个人成为情报人员的那一天起，他的人生就充分地融入了国家的命运之中而不再有个人。

第六节　最光荣与幸福的归宿

对于我们每个人来说，能荣归故里是自己甚至是整个家族最大的荣耀。

古代有句话曾说，如果一个人富而不归，则如衣锦夜行，对自己情感上没有任何满足。

对于一个情报人员而言，这种普通的人情世故也是同样的。他们中有的为政府为国家立下了赫赫功勋，政府不但对他们进行表彰，甚至在他们退休后，还给了他们很好的安置。而对他们来说，最有趣的莫过于去国家情报人员博物馆里当馆长或者导游了。

另一方面，我们也常常看到，情报人员在国外从事情报人员工作时，容易被意外被捕，而一旦被当地政府捕获，则意味着要通过外交才能达到解救的目的了。

对于一些掌握着国家重要机密，对国家立下过汗马功劳的情报人员，政府也会出面交涉，直至把情报人员引渡回国，从此再不踏入那个国家了。这些情报人员虽然在国外出现情报人员丑闻，但是一旦回到国内，则被当做英雄，视为为国家利益不惜牺牲自己的英雄，备受礼遇。

而有趣的是，由于情报人员是政府之间心照不宣的秘密，因此，政府对于捕获的情报人员，会通过合适的方式给予交换或者交还。从这点上来说，也给了情报人员们一些生存保障。

当然还有一部分情报人员是幸运的。他们在职时已经赚好足够下半辈子生活的美金，或许退休时还能从政府那里领来一

笔数字不小的生活费。从此之后，结束情报人员生涯，享受生活似乎成为了他们的生活重点。他们可以选择一个小镇，买一幢属于自己的房子，养儿育女，享受天伦之乐。

闲暇时，他们可以抽空去地中海晒太阳，也可以去夏威夷度假，甚至还可以去中非打猎，有时，还可以约三两好友，聚聚会，喝喝酒，过着让人羡慕而又逍遥的生活。

第七节　最有“钱途”的归宿

经历了半生杀戮的情报人员在退役后，甘心充当职业杀手的情报人员毕竟是少数人，相当多的退休情报人员走的是合法的道路——涉足商海。当然，根据他们自身的条件，他们选择的最多的可能是开一家保安公司或者经济情报公司。据统计，在俄罗斯有1万家保安公司和经济情报服务公司，而其中多半是由退役的克格勃情报人员组建的。

美国48岁的退休特工杰佛逊曾是反情报人员专家，他与以前的一些同事们在美国底特律建立了德森保安公司，并聘用了20名退休的情报人员当助手。德森保安公司向其客户提供各种安全方面的服务，包括提供武装警卫人员，防弹轿车和办公室电子防盗设备。杰佛逊曾开玩笑说：“我们的本领再次被发挥了，我们公司所从事的工作同以前为国家所从事的工作很近似。但是，我们得到的利润却更高。这为我们安度晚年打下了基础。”杰佛逊以前的上司维尔逊则开办了一家规模更大的商业机构保安公司，拥有职员300多人，年营业额高达200万美元。

还有一些退役情报人员利用自己的情报网来为本土企业家和外商服务，帮助他们把投资风险“降到最低程度”。对要进行海外扩张的投资者来说，海外投资收益与风险同在。因为投资者不得不面对当地国内法律间的矛盾、滥用权力、腐败以及黑手党的报复等问题。因此，投资者需要借助当地的情报公司充分地了解当地的政治和经济环境。如果投资者要签一个大合同或寻找一个当地国家的合作伙伴时，往往会来找情报服务公司

为他们调查诸如合作伙伴是否同黑手党有联系以及某家公司与政界的关系等问题。如此一来，大大降低了他们的投资风险。

除此之外，一些退休情报人员人员还别出心裁，将他们以前研究出的一些“专利产品”推向市场，转化为独具吸引力的商品。例如，某个国家的退休情报人员就推出的一种外语速成教程，利用情报人员培训机构对情报人员进行特训时使用的方法，宣称仅用一周内就可以让学习者初步掌握一门外语。这种附带有录像资料的教材包括英、德、法、日等12国语言，这种教材一上市就引来对学习外语热情高涨的人们的抢购。从前供情报人员强化外语用的教材如今却摆上了书店的柜台并成为人们学习外语的畅销书籍，这也许是老一辈情报人员们做梦也不会想到的事情。

第八节　最落魄、可悲、不幸的归宿

如果提起情报人员，我们常常会想起邦德，也会想起邦德女郎。但实际上，大多数情报人员并不是像邦德那样到处有红粉相伴。事实上，情报人员似乎比警察更难找到合适的女人。情报人员的工作性质决定他们不能过正常人的生活，妻子和孩子也是奢侈品。

而一旦他们结束了自己的情报人员生涯时，该何去何从他们自己都不知所措，因为他们已经习惯了情报人员的生活，而陡然离开，让他们自己都不能适应。

当然，虽然不知所措，口袋里有美金的流浪生活还是不错的。他们至少可以不用在最初的日子里去为生活而奔波，不用为生计发愁。

阿拉维加斯某富翁死在卧室里；某球星开车行驶在一条繁华的街道上时被枪击；一名黑手党头目在离开饭店时倒在狙击手的枪下……每当读到这些轰动性报道时，我们大概不会想到，或许这位被高价请来的杀手曾经就是一个为国家卖命的情报人员。

作为世界一流的职业杀手，退休情报人员和特工在地下雇佣杀手市场里拥有着至高无上的地位。四十多岁的职业杀手戴卫森曾经也是一个情报人员，每当他听到雇凶杀人时，脸上就会露出一丝复杂的笑意，他心里很清楚，这些任务的价码——2万~5万美金，并且知道那些凶手很可能就是他曾经的同事。这位以前专门从事颠覆和绑架工作的情报人员现在已经成了一名专门传授暗杀技巧的“杀人专家”。任何人只要愿意出大价钱，都能从戴卫森那儿学习到杀人的技巧和方案。

在世界各地，雇凶杀手活动极为猖獗。1998年11月2I日，俄罗斯国家杜马议员、最著名的改革派人士加林娜•斯塔罗沃伊托娃与她的助手在其寓所门前遭到枪手袭击。经过对现场的分析，无论是对作案时间、地点的选择，还是实施过程以及撤离路线的安排，都表明这是训练有素的职业杀手所为。

与针对政界人士的谋杀相比，退休情报人员参与商业界的暗杀活动，在世界各地更是屡见不鲜。1999年初，欧洲最大的饭店集团之一俄罗斯饭店经理车姆巴立斯托夫在其寓所遭暗杀。车姆巴立斯托夫一向小心谨慎，注重安全防范，并雇有好几名私人保镖，没想到终有一日还是死于非命。

由于从一些已侦破的凶杀案件中发现了情报人员的踪迹，人们对情报人员的看法也发生了变化，由过去对他们神秘的崇敬而逐渐变为厌恶和害怕。而对于成为职业杀手的情报人员来说，他们在结束一段杀戮生涯之后，又开始了另一种杀戮，或许是注定无法有好收场的。

情报人员的人生充满传奇，可到头来，却要在监狱里度过残生，这是很多情报人员在最初的时候无论如何都不会想到的。

在有些情况下，政府可能会忽略对某些退休情报人员的补贴和礼遇，这些情报人员往往容易恼羞成怒。在他们为国家和政府卖命这么长时间后，政府却不实现对自己的承诺，这让他

们心里容易极度不平衡，容易产生与政府对抗心理，甚至开始威胁政府出卖机密。英国有个情报人员就曾经因为政府没有兑现自己的承诺而将英国潜伏在爱尔兰军队里的高级情报人员名单泄露，造成大批英国情报人员的死亡。

但是，一个情报人员是永远无法和政府对抗的，这也注定了他们的不幸。这些叛逆的情报人员往往会遭到政府的逮捕，在牢狱里度过他们的后半生。

第九节　在刀锋中行走的情报人员

情报人员的生涯充满矛盾和斗争，他们是用一种生活掩护另一种生活，从一种生活背叛到另一种生活的过程。从这个身份到那个身份，两个身份都不能作为和别人维持正常亲密关系的基础。

因为情报人员们有着不同身份，必须随着穿梭于不同生活间，也就意味着必须随时抛弃掉任何真挚、稳固的感情联系。虽然自己随时将自己的生命付诸于国家，但更重要的是他的精神依然被大家所津津乐道。在这里，FBI为你讲述双重情报人员玛葛莉莎•奇亚屈叶德•茱拉在刀锋中行走的故事。

1945年10月，第二次世界大战刚刚结束，荷兰一家报纸公开披露：从1942年3月至1944年4月，英国情报部门故意使数十名荷兰情报人员牺牲于德国人精心设计的“北极行动”中，以迷惑希特勒和他的高级将领，使他们相信盟军会在荷兰登陆。消息一出，荷兰群情激愤，荷兰议会更是向英国政府提出公开指责和进行事件调查的要求。几十年来，“北极行动”之谜一直让英荷两国纠缠不清，成为“二战”中一个难解的谜团。

一名荷兰籍女子名字叫玛葛莉莎•奇亚屈叶德•茱拉，她1873年出生在荷兰弗立斯兰州。她曾是当地夜总会的一位艳名四噪的红舞女，风靡欧洲。后来，命运之神令她成为一名双重情报人员，“一战”时期被她勾引的德法军队中的高级军官不在少数。她将情报交替互换送给对方，使双方造成惨重的损失。

1917年她的行动终被法国情报部门察觉，并在伦敦把她逮捕，押返法国后不久在巴黎郊区的温森尼村将之处决。

1996年荷兰政府突然宣布了一项新的措施，在玛葛莉莎家乡为她筹建一个纪念堂，彻底恢复了她的名誉。纪念堂的负责人解释说：玛葛莉莎利用她的双重身份周旋于德法两国，暗地里为荷兰做了不少有益的事情。她为了使自己对国家有所建树，不惜忍辱负重，献出了个人的一切。

战争时期的情报人员特务活动，易于引起人们的警觉。但在和平时期人们往往忽略了仍然存在着的情报人员反情报人员斗争，更不理解这种斗争的尖锐、激烈程度有时甚至超过了战争时期。

第二次世界大战结束迄今虽未发生全球大战，但国际形势动荡多变，地区性的冲突和战争不断发生。正是在这段时期中产生了人类有史以来规模最大的情报人员情报组织，花费了最多的秘密活动经费，使用空前复杂诡秘的情报人员手段进行从情报、心战、策反到政治颠覆、准军事行动等各式各样的破坏活动。

而对于和平年代的情报人员来说，他们的职业生涯也会因和平的延续而延长，甚至有可能在情报人员之路上徘徊一生。徘徊的代价是惨重的，不少人为此耗费了大半生的光阴，更有人在环境的蛊惑下发生了意志的动摇，他们甘愿冒着身败名裂的危险踏上了一条歧路。

据《每日电讯报》《独立报》等媒体报道，在英国情报人员史上，许多重要机构的官员沦为国外情报部门的情报人员大部分被美色所诱惑。但是，英国国家档案馆最新解密的一份文件显示，对于1971年被捕的英国海军上尉大卫•宾格哈姆来说，他为前苏联充当情报人员的动机却有些非同寻常——由于老婆酷爱赌博挥霍无度，他不得不当情报人员给老婆还债。

20世纪60年代末期，大卫•宾格哈姆是一名海军潜艇和护卫

舰的声纳专家。由于工作需要，他可以自由接触那些属于高度机密级别的英国核武器文件。大卫•宾格哈姆的情报人员行为一直无人察觉，直到有一次当他试图从朴次茅斯市的上司那里搞“独家情报”时，才“东窗事发”。1971年8月被捕之后，大卫•宾格哈姆将自己的情报人员行为向英国情报机构统统招供，希望能得到组织上的从轻发落。

大卫•宾格哈姆在被捕后交代称，尽管他和老婆共养育4个孩子，可是老婆一点也不顾家，花钱如流水。他的妻子每个星期都要到商场去疯狂大采购，家中仅名贵裘皮大衣就有近十套。更可怕的是，他妻子还嗜赌如命，而且逢赌必输，不光把大卫•宾格哈姆的辛苦积蓄花得精光不说，还欠下一屁股巨额债务。

无奈之下，夫妻两人唯有绞尽脑汁另寻财路。1969年10月，一个偶然的机会，大卫•宾格哈姆的妻子与前苏情报部门安插在英国的一位秘密特工搭上了线，并立刻向后者极力推荐“在海军敏感部门工作”的老公，双方一拍即和。

随后，大卫•宾格哈姆接到一份妻子拍来的电报说，她又欠债了，孩子也转交给别人照顾。大卫•宾格哈姆闻讯后立刻请了探亲假火速赶回家中。当大卫•宾格哈姆回到船上时他神色轻松地告诉上级说，家庭内部纠纷已经得到彻底解决。当时，谁都没有想到，他所谓的“彻底解决”竟是当前苏联情报人员。2个月之后，大卫•宾格哈姆就开始了他的情报人员生涯。

从1970年1月到1971年7月，大卫•宾格哈姆先后将8份关于海军作战策略和武器装备的绝密文件偷偷送给前苏联情报部门，而条件就是后者帮他老婆还清所欠的所有债务。但遗憾的是，大卫•宾格哈姆总共只得到了区区5000英镑报酬，还不等还清老婆的债务便已经身陷囹圄。据一名高级指挥官称，大卫•宾格哈姆送给前苏联情报部门的那些文件，“其价值无法用金钱来估量”。

第十节　黑暗之中的千面人生

情报人员的职业性质决定了谍报人员的活动都要秘密进行，不论在国内还是国外。尤其在外国，情报人员的活动具有非法性质，一旦真实身份曝光则可能身陷囹圄甚至招引杀身之祸。因此，谍报机构在实施谍报任务之前，首先要选择安插情报人员的渠道，表面上既要符合东道国法律，又要符合人们惯常的思维方式，以免遭到怀疑。与选择渠道一样重要的便是要物色能够胜任该任务的情报人员人选，并为其设计出最为恰当的掩护身份。在这里，FBI将介绍一位有“当代王牌情报人员”之称的前苏联情报人员鲁道夫•阿贝尔，并通过他的故事展现情报人员的千面人生。

前苏联情报人员鲁道夫•阿贝尔是克格勃上校，有“当代王牌情报人员”之称。在第二次世界大战中获得过潜入国德国的“铁十字”勋章。鲁道夫•阿贝尔精通六国语言，还对摄影艺术、绘画、文学等感兴趣。鲁道夫•阿贝尔深通谍术，善于伪装，装什么像什么，成功地扮演了各种不同角色。西方谍报机关称他为“千面人”。鲁道夫•阿贝尔在掩护自己的情报人员身份方面所取得的成功，一直被作为教育和培养情报人员新手的教材。

1904年7月，鲁道夫•阿贝尔生于莫斯科，他从小聪明过人，20岁就精通6国语言，其中包括德语、波兰语、希伯来语等。1939年，鲁道夫•阿贝尔潜入被德军占领的波兰，把自己打扮成狂热崇拜纳粹主义的德国侨民，成功地加入德军与纳粹党，不久又进入了德军最高统帅部情报局，当了司机，并随德军来到前苏联战场。

1941年，鲁道夫•阿贝尔所在的部队将一支苏军部队包围了。但是，苏军拼死抵抗，但寡不敌众，伤亡惨重。突然，战场上出现了令人吃惊的一幕：苏军用全部剩余火力，不顾一切地掩护一辆重型坦克突围。面对此种情况，德军指挥官立刻意识到坦克中必有异乎寻常的人物或文件，于是马上命令优秀官

兵组织突击队，冲上去拦截。

然而，在苏军雨点般的火力前，突击队员一批批倒下了，德军指挥官气得直跺脚。鲁道夫•阿贝尔在一旁一直密切关注着战场，十分冷静。忽然之间，他发现坦克挣扎不动了，立刻意识到里面的人可能牺牲了。当时，最后一批突击队正在溃退、而新的突击队尚未组建之际，鲁道夫•阿贝尔立即端枪抱炸药挺身请战：“请允许我用生命效忠元首！”德军指挥官对他投以赞许与期待的目光，并立即批准。鲁道夫•阿贝尔猫下腰神速前进，接近坦克时，又巧妙地利用苏军的射击死角，爬上坦克，飞快钻进坦克里，果然里面已无人能动了，的的确确有一包高度机密的文件在坦克中。鲁道夫•阿贝尔立即烧掉密件，又迅速跃起，炸毁坦克。愤怒的苏军子弹一齐射向他，鲁道夫•阿贝尔身负重伤，失去了知觉。醒来时，他已躺在医院里。德军司令为鲁道夫•阿贝尔的英勇所折服，奖给他一枚“铁十字”勋章，并将他升任为情报官。

与此同时，戏剧性的一幕出现了，鲁道夫•阿贝尔被克里姆林宫授予“苏联英雄”称号并颁发勋章。因为鲁道夫•阿贝尔充分利用纳粹给予的权力与信任，窃取了大量核心机密。鲁道夫•阿贝尔曾窃取极端机密的盖世太保头子希姆莱的代表同美国情报人员头子杜勒斯在瑞士的密谈内容。敌对双方同时给予最高奖赏，这在世界情报人员史上是史无前例的。

1948年，鲁道夫•阿贝尔绕道加拿大潜入美国，负责克格勃在美国和北美洲的谍报活动。1950年，鲁道夫•阿贝尔在美国纽约建立了前苏联情报人员组织秘密指挥部。情报人员的生涯是充满各种危险的。1957年，鲁道夫•阿贝尔的一名新助手海赫伦突然背叛，出卖了他，而他却全然不知。美国中央情报局大喜过望，鲁道夫•阿贝尔是他们梦寐以求的巨谍。中央情报局头子决定秘密逮捕，企图策反鲁道夫•阿贝尔，使之成为暗中为美国效力的双重情报人员。

一天，美国中央情报局的便衣闯进了鲁道夫•阿贝尔的寓所，此刻的他处变不惊，语气坚定。此时鲁道夫•阿贝尔首先想到的不是个人安危，而是一本超微密码本，于是他立即设法分散对方的注意，将密码本变魔术一般捏在手心，然后平静地请求上厕所。鲁道夫•阿贝尔在冲水的瞬间，将密码本抛入翻滚的水花中冲走，而这一切身后的美国特工竟然毫无察觉。接着，鲁道夫•阿贝尔想到抄写的电报收录纸还放在一团白纸下，于是不露声色，突然看到了画板上的那幅他还没有画完的油画，灵机一动，以遗憾的口气说：“留着它还有什么用呢。”随手将那团白纸连同电报纸揉成一团，用它将油画全部抹掉。这团纸很快被颜料浸透。最后，鲁道夫•阿贝尔想到了胸前领带别针里还有一粒超微胶片，上面有总部的重要指示。但是，这时他已被押上轿车。鲁道夫•阿贝尔装作漫不经心地按动别针，身边的特工发现了，取下别针，却什么也没发现，又还给了他。鲁道夫•阿贝尔一摸别针，心中大喜，胶片已无声无息地掉在昏暗的车内。鲁道夫•阿贝尔长长地舒了一口气，因为密件此时已经全部安全处理掉了。

1957年11月15日，53岁的鲁道夫•阿贝尔在美国因犯情报人员罪被判30年监禁。但是，令人不解的是，鲁道夫•阿贝尔在听到实际上对他来说等于终身监禁的判决时，表现出

“出奇的镇定”。鲁道夫•阿贝尔的律师对此十分惊讶：“这名镇定的职业情报人员的自控能力给我留下的印象实在太深刻了。”实际上，鲁道夫•阿贝尔只在监狱里待了4年多。1962年2月10日，前苏联在连接西柏林和波茨坦的格利尼克大桥上用被前苏联击落的美国U-2高空侦察机驾驶员鲍尔斯，将鲁道夫•阿贝尔交换了回去。

情报人员只有利用合法而又合适的身份，才能很好地将自己的情报人员身份隐藏起来，才能较安全地完成任务。因此，可以这样说，没有掩护身份的情报人员是根本不存在的，不

过，情报人员使用的掩护身份可谓五花八门，从西装革履的外交官到酒店服务生，甚至是风月场所的舞女，都有可能是情报人员。

经过掩护身份的情报人员就如同风格各异的演艺明星，他们在掩护身份之下展开了别开生面的情报人员竞技，在没有灯光的舞台上演绎出了别样的千面人生。一般来说，情报人员惯用的掩护身份是外交官、记者、商人和学者等。

本书仅供个人学习之用，请勿用于商业用途。如对本书有兴趣，请购买正版书籍。任何对本书籍的修改、加工、传播自负法律后果。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 获得上百个书单 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网址：http://www.ireadweek.com 如于某种原因，经常换网址 如果打不开，可以qq联系我

如果你不知道读什么书，

就关注这个微信公众号号。

[image]

微信公众号名称：幸福的味道

加小编QQ一起读书

QQ号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

1、 历届茅盾文学奖获奖作品

2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜

3、 25岁前一定要读的25本书

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

更多书单，请关注微信公众号：一种思路

[image]

如果你不知道读什么书，

就关注这个微信公众号号。

[image]

微信公众号名称：幸福的味道

加小编QQ一起读书

QQ号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

1、 历届茅盾文学奖获奖作品

2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜

3、 25岁前一定要读的25本书

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com 自行下载

更多书单，请关注微信公众号：一种思路

[image]